المخزون التام والمدينين والخصخصة
دراسة تحليلية للعلاقات المتداخلة للمخزون التام والمدينين وقيمة المنظمة بالتطبيق على قطاع الغزل والنسيج

عادل مبروك محمد

دراسة تحليلية

للعلاقات المتداخلة للمخزون التام والمدينين وقيمة المنظمة بالتطبيق على قطاع الغزل والنسيج

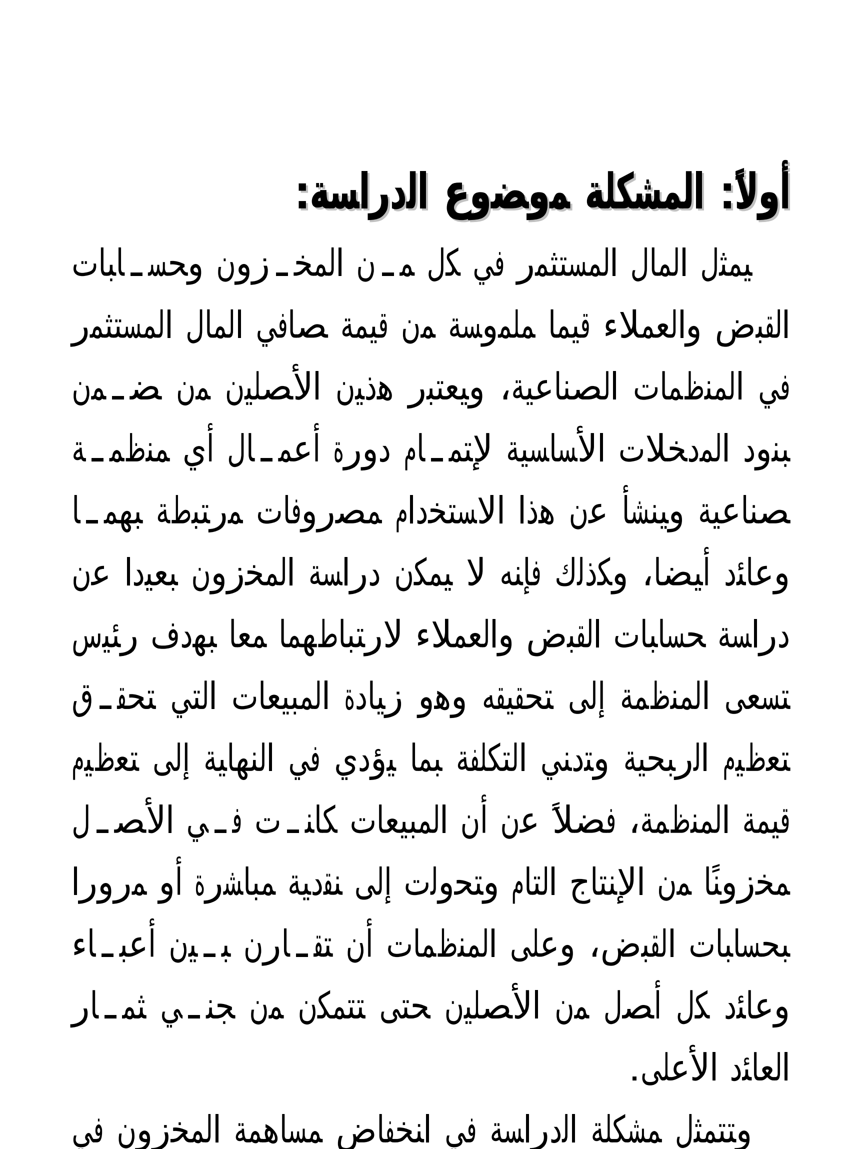
دكتور

عادل مبروك محمد

أستاذ إدارة الأعمال المساعد

كلية التجارة – جامعة القاهرة

فهرس



أولاً: المشكلة موضوع الدراسة:

يمثل المال المستثمر في كل من المخزون وحسابات القبض والعملاء قيما ملموسة من قيمة صافي المال المستثمر في المنظمات الصناعية، ويعتبر هذين الأصلين من ضمن بنود المدخلات الأساسية لإتمام دورة أعمال أي منظمة صناعية وينشأ عن هذا الاستخدام مصروفات مرتبطة بهما وعائد أيضا، وكذلك فإنه لا يمكن دراسة المخزون بعيدا عن دراسة حسابات القبض والعملاء لارتباطهما معا بهدف رئيس تسعى المنظمة إلى تحقيقه وهو زيادة المبيعات التي تحقق تعظيم الربحية وتدني التكلفة بما يؤدي في النهاية إلى تعظيم قيمة المنظمة، فضلاً عن أن المبيعات كانت في الأصل مخزونًا من الإنتاج التام وتحولت إلى نقدية مباشرة أو مرورا بحسابات القبض، وعلى المنظمات أن تقارن بين أعباء وعائد كل أصل من الأصلين حتى تتمكن من جني ثمار العائد الأعلى.

وتتمثل مشكلة الدراسة في انخفاض مساهمة المخزون في تعظيم قيمة المنظمات الصناعية؛ حيث تفوق تكلفة استخدام

المال المستثمر فيه العائد المحقق منه [١]، فضلاً عن أن فشل المنظمات في إدارة حسابات القبض الخاصة بها يؤدي إلـى تخفيض قيمة المنظمة؛ حيث تعتمد إدارة حسـابات القـبض على دراسة وتحليل مجموعة من المتطلبات المتداخلة كتكلفة الاستثمار وخسائر الديون المعدومة وتأثير الائتمـان علـى المبيعات، وما ينشأ عن ذلك من تأثير على سلوك التـدفقات النقدية.

وتشير الدلائل العلمية إلى أن قيمة كـلا مـن المخـزون وحسابات القبض أصبحت مرضا مزمنًا يؤثر بشكل جـذري على الصحة المالية والاقتصادية للمنظمات من خلال [٢].

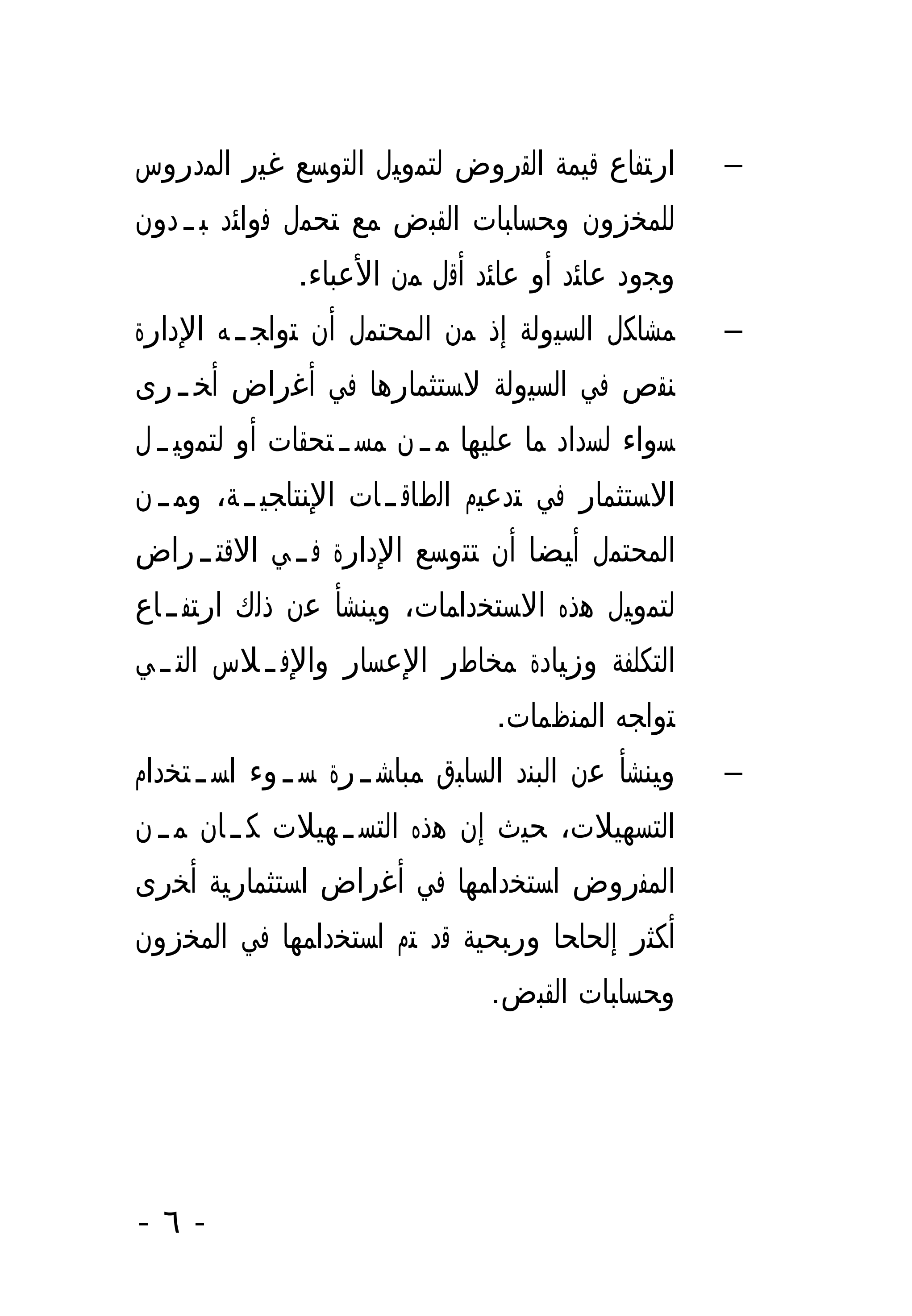
---

[١] B. A. Kolb & R. F. Demong, principles of financial Management, Business publications, ICC, Plano ١٩٩٨, p. ٥٨.

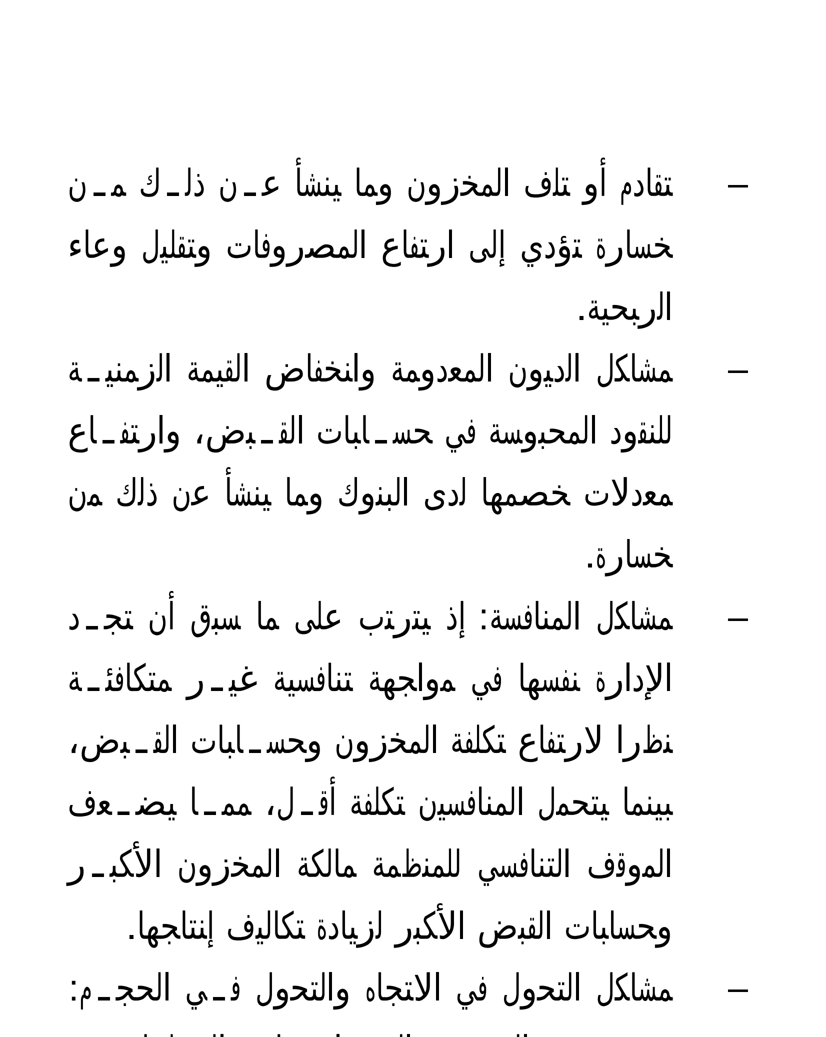
[٢] A – G. N. Gallinger & P. B. Healey, Liquidity Analysis and Management, Addison – Wesley publishing co., Massachusetts, ١٩٨٧, p. ٢٤٢ – ٣٥٩.

Approach, IRWIN, Illinois, ١٩٩٥, p. ٢١٩.

C – P. M. Dechow, "Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals," Journal of Accounting and Economies ١٨, ١٩٩٤.



- ارتفاع قيمة القروض لتمويل التوسع غير المدروس للمخزون وحسابات القبض مع تحمل فوائد بـدون وجود عائد أو عائد أقل من الأعباء.
- مشاكل السيولة إذ من المحتمل أن تواجـه الإدارة نقص في السيولة لاستثمارها في أغراض أخـرى سواء لسداد ما عليها مـن مسـتحقات أو لتمويـل الاستثمار في تدعيم الطاقـات الإنتاجيـة، ومـن المحتمل أيضا أن تتوسع الإدارة فـي الاقتـراض لتمويل هذه الاستخدامات، وينشأ عن ذلك ارتفـاع التكلفة وزيادة مخاطر الإعسار والإفـلاس التـي تواجه المنظمات.
- وينشأ عن البند السابق مباشـرة سـوء اسـتخدام التسهيلات، حيث إن هذه التسـهيلات كـان مـن المفروض استخدامها في أغراض استثمارية أخرى أكثر إلحاحا وربحية قد تم استخدامها في المخزون وحسابات القبض.



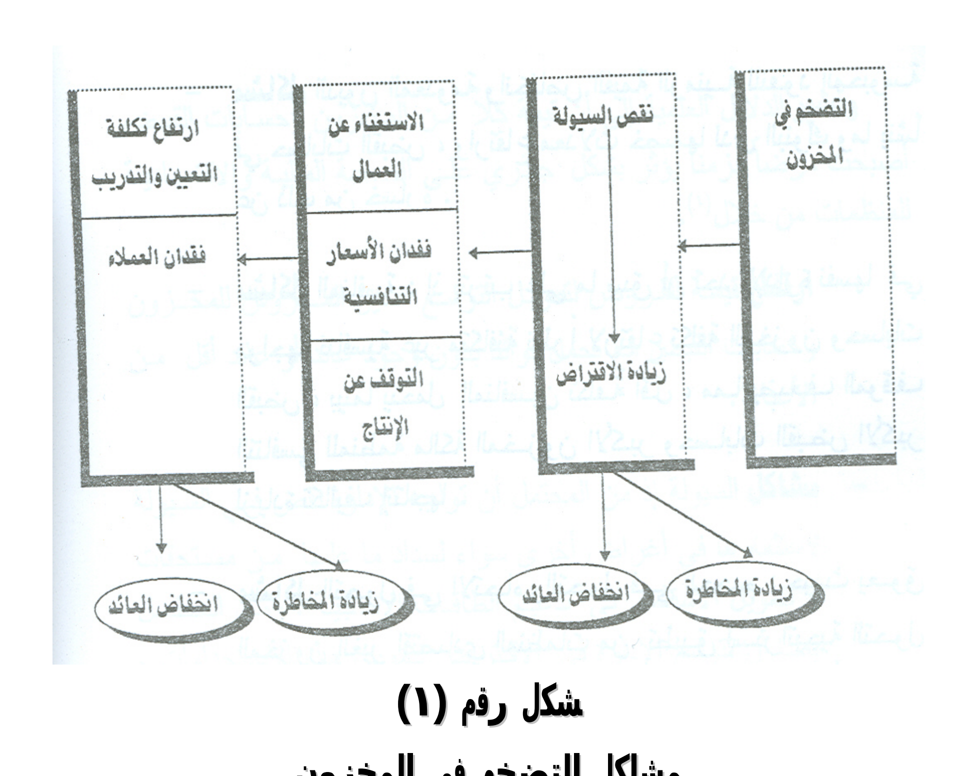
- تقادم أو تلف المخزون وما ينشأ عن ذلك من خسارة تؤدي إلى ارتفاع المصروفات وتقليل وعاء الربحية.
- مشاكل الديون المعدومة وانخفاض القيمة الزمنية للنقود المحبوسة في حسابات القبض، وارتفاع معدلات خصمها لدى البنوك وما ينشأ عن ذلك من خسارة.
- مشاكل المنافسة: إذ يترتب على ما سبق أن تجد الإدارة نفسها في مواجهة تنافسية غير متكافئة نظرا لارتفاع تكلفة المخزون وحسابات القبض، بينما يتحمل المنافسين تكلفة أقل، مما يضعف الموقف التنافسي للمنظمة مالكة المخزون الأكبر وحسابات القبض الأكبر لزيادة تكاليف إنتاجها.
- مشاكل التحول في الاتجاه والتحول في الحجم: حيث يعوق المخزون الغير اقتصادي المنظمات من تطبيق استراتيجية التحول في الاتجاه من خلال الاتجاه إلى منتجات أخرى، نظرا لتضخم المخزون من الإنتاج التام غير المباع أو عدم ملائمة الإنتاج

مع المستلزمات للتحول الاتجاهي الجديـد، فضـلاً عن عدم قدرة المنظمات على تطبيق استراتيجيات التحول في الحجم بتقليص المال المسـتثمر لرفـع كفاءة استخدام المالي المتبقي، نظرا لعـدم قـدرة المنظمات على التخاص من المخزون وحسـابات القبض دون تحمل مخاطر ملموسة.

ويرى كلا من جالنج وهيلي [٣] أن هناك منظمات أعمال كثيرة يتسبب المخزون غير الاقتصادي في ظهور مشـاكل تواجهها ينشأ عنها خلل مالي واقتصادي ناشئ عـن نقـص السيولة يؤدي إلى استغناء تلك المنظمات عن العمـال مـع فقدانها للأسعار التنافسية ممـا يهـدد بتصـفية الشـركات أو التوقف عن الإنتاج، ويمكن بلورة ذلك في الشكل الآتـي رقم (١).

---

[٣] G. N. Gallinger & P. B. Meally, Op. City., P. ٥٦٧



شكل رقم (١)
مشاكل التضخم في المخزون

كما يرى شيتي وآخرين [٤] أن الفشل في التنسيق بين الأنشطة الوظيفية الخاصة بالتسويق والإنتاج والمشتريات والتمويل تمنع مساهمة الاستثمار في المخزون عن توليد أرباح كافية.

---

[٤] A. G. Shetty, et. Al., Op. Cit., P ٢١٨.

ثانيا: الظواهر الدالة على وجود المشكلة في منظمات قطاع الأعمال العام المصري:

هناك العديد من الظواهر الدالة على وجود المشكلة في الواقع الميداني المصري يبينها الباحث فيما يلي:

١- تضخم قيمة المخزون بالتكلفة للإنتاج التام ببعض الشركات القابضة، فضلاً عن القدرات المحدودة لتسويق ذلك المخزون من سنة لأخرى ويوضح الجدول الآتي رقم (١) بالملاحق قيمة المخزون بكافة أنواعه والذي يبلغ ١,٧ مليار جنيه في ٣٠/ ٦/ ١٩٩٧.

٢- لو افترضنا أن تكلفة التمويل السنوية لهذا المخزون في المتوسط ١٤ %، نجد أن هناك تكلفة مقدارها ٢٠٢ مليون جنيه في سنة ١٩٩٦ ومقدارها ١٦٤ مليون جنيه في سنة ١٩٩٧، تتحملها تلك الشركات دون وجود عائد من ورائها، أي أن هناك ٣٦٦ مليون جنيه تحملتها الشركات خلال العامين، فضلاً عن الأرباح الضائعة نتيجة استثمار المال في المخزون، وإذا افترضنا أن معدل

العائد في المتوسط ١٠ % نجد أن الربحية الضائعة خلال العامين ٢٦٢ مليون جنيه وبالتـالي تتحمـل الشركات نظير هذا المخـزون تكلفـة اقتصـادية مقدارها ٥٩٨ مليون جنيه.

٣- التطور النسبي المحدود في المبيعات ممـا يعكـس ضعف المجهودات التسويقية، فضلاً عـن غيـاب التنسيق فيما بـين الأنشـطة الخاصـة بالإنتـاج والخاصة بالتسويق، ويوضح الجـدول رقـم (٢) بالملاحق مبيعات بعض الشركات القابضة.

٤- ارتفاع نسبة المخزون مـن الإنتـاج التـام إلـى المبيعات، ويؤكد ذلك ما جاء بالبند السابق مباشرة، فضلاً عن بيان مدى حاجة تلك الشركات الماسـة إلى التمويل وظهور مدى العجز النقدي لديها، وقد بلغت نسبة قيمة المخزون إلى المبيعات بالشركات القابضة السابقة حوالي ٨٦,٣ % في سنة ١٩٩٦، وحوالي ٦٨,٤ % في سنة ١٩٩٧.

٥- إن أغلب الشركات التابعة للشركات القابضة السابقة تحتاج إلى ثمانية شهور كاملة لتسويق وبيع ما لديها من مخزون تام بفرض توقفها التام عن الإنتاج، إذ

كان المدى للمدة الزمنية اللازمة لبيـع المخـزون بالشهر هو (٢٠,٦ شـهر – ٣,١ شـهر) حـوالي ١٧,٥ شهر في المتوسط، ولعل ذلك يفسـر مـدى تضخم مشكلة المخزون بالواقع المصري.

تشير الدلائل إلى انخفاض القيمة السوقية "القيمة الحقيقية" للمخزون بمعدلات تتراوح ما بين ١٥ % - ٤٠ % سنويا، وما ينتج عن ذلك من خسائر تتحملها الشركات.

٦- تشير الدلائل إلى أن متوسط فتـرة دورة الإنتـاج والبيع والتحصيل في الشركات القابضة الثلاثة هي ٤ شهور في المتوسط وعلى ذلك ينبغي ألا يزيـد مخزون تلك الشركات عن مبيعات ٤ شهور، ومـا يزيد عن ذلك يعتبر تضخما للمخزون بـدون داع، وإذا ما كان متوسط المبيعـات الشـهرية خـلال العامين ١٩٩٦، ١٩٩٧ هي ٥٦٤ مليون جنيه فإن معنى ذلك أن هناك تضخما فـي المخـزون ٧٤٤ مليون جنيه، وهذه يكفي مبيعات حوالي ٥,٣ شهر تقريبا زيادة عن الحد الملائم للمخزون.

٧- بناء على انخفاض المبيعات وتضـخم المخـزون عانت الشركة التابعة للشركات القابضة السابقة من عجز مزمن في السيولة، ممـا أدى إلـى الترهـل المخيف في القروض؛ حيث أصبحت قيمة القروض على الشركات التابعة للشركات القابضة الثلاثة في ٣٠/ ٦/ ١٩٩٧ حوالي ٨,٣ مليار جنيه، تعجز تلك الشركات عن سدادها، ولا تتوافر لهـا الممتلكـات الحقيقية التي تغطي تلك المديونية، ولعل ذلك يفسر ارتفاع المخاطر التي تتعرض لها تلك الشركات مع عدم قدرتها على تحقيق عوائد مرضية، ويوضـح الجدول رقم (٣) بالملاحق جملة الديون على هـذه الشركات.

٨- تضخم قيمة المدينين (عملاء وأوراق قبض) مقارنة بإيرادات النشاط الجـاري بالشـركات موضـوع الدراسة، مما يعني عدم توافر السيولة لـدى تلـك الشركات وما ينتج عنها من تمويل بنكـي تتحمـل الشركات أعباء هذا التمويل، فضلاً عـن ضـياع فرص ربحية كان من الممكن تحقيقهـا ويوضـح

الجدول رقم (٤) بالملاحق أن نسبة قيمة المـدينين إلى إيرادات النشاط الجاري تبلغ حوالي ٩٦ %.

٩- نشأ عن ما سبق أن طول فترة التحصيل قد تفـوق السنة، إذ يصل المدى لفترات التحصـيل حـوالي (١٨ – ٣ شهر) ١٥ شهر، وإن كان المتوسط العام لفترة التحصيل في الشـركات التابعـة للشـركات القابضة الثلاث حوالي ٨,٨ شهر.

١٠- بناء على البندين السابقين (٩، ١٠) وإذا افترضـنا أن تكلفة التمويل في حدود ١٤ % في المتوسـط، نجد أن تكلفة تمويل هذا النشاط هي عبـارة عـن $(٤٨٧٨,٣ \times ٠,١٤ \times \frac{٨}{١٢})=٥٤٤,٣١$ مليـون جنيه تقريبا.

١١- إذا افترضنا أن التكلفة المتغيرة للمبيعات في حدود ٨٠ % في المتوسط وأن تكلفة التمويـل الشـهرية ١,١٦ %، وأن مصـروفات التحصـيل الشـهرية تصل إلى ٠,٠٠٠١ من المبيعات؛ فإننـا نجـد أن احتمال تحصيل تلك الحسابات هـو ٠,٨٩ ويعنـي هذا انخفاض احتمال تحصيل حسابات القبض نسبيا

فكلما انخفضت قيمة الاحتمال كلمـا زادت جـودة حسابات القبض.

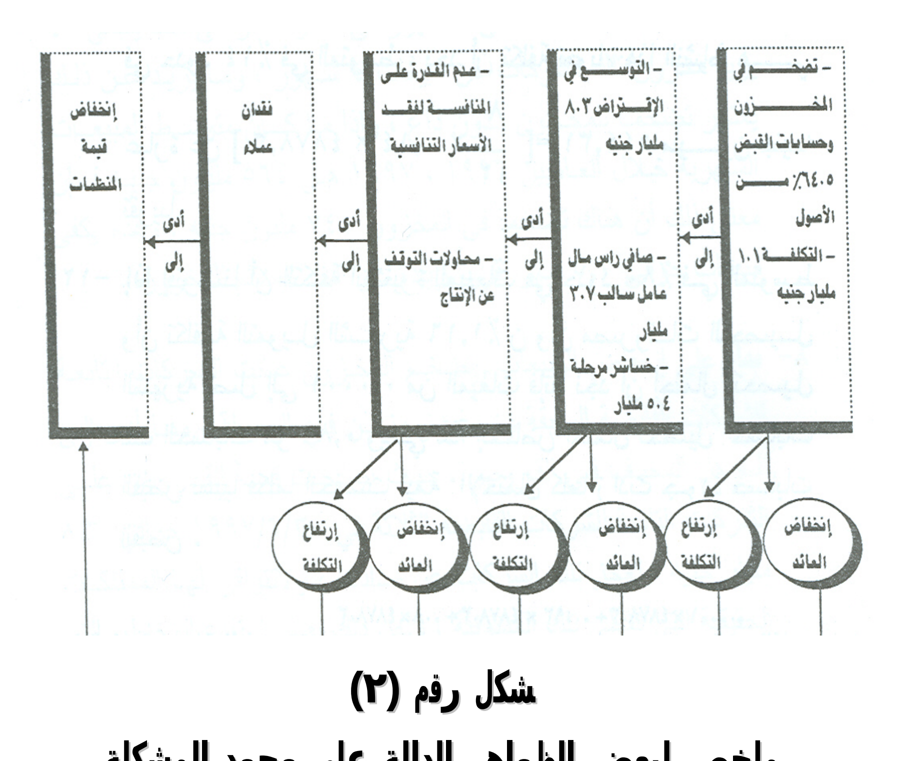
احتمال تحصيل حسابات القبض= (٤٨٧٨٠٣ × ٠,٨ + ٤٨٧٨٠٣ × ٠,٠٩٣ + ٤٨٧٨,٣ × ٠,٠٠٠١) / ٤٨٧٨,٣ = **٠,٨٩٣**

١٢- نشأ عن ما سبق ظهور صافي رأس المال العامـل بالسالب، حيث إن صافي رأس المال العامل بتلـك الشركات (٣,٧ مليار جنيه)، ولعل ذلك يفسر مدى التعقد الذي تعانيه تلك الشركات.

١٣- بلغت نسبة قيمة المخزون إلى مجمـوع الأصـول حوالي ٤١ % كمتوسط عام وحسـابات القـبض ٢٣,٥ % من إجمالي الأصول في ١٩٩٦/ ١٩٩٧، وقد بلغت الأصول المتداولة ٣,٤ مليار جنيه.

١٤- تولد عن كل المقدمات السابقة وجود خسائر مجمعة بلغت قيمتها في ٣٠/ ٦/ ١٩٩٧ حوالي ٥,٤ مليار جنيه.

ويوضح الشكل رقم (٢) ملخص لبعض الظواهر الدالـة على وجود المشكلة بالواقع الميداني المصري بشركات قطاع الأعمال العام.



شكل رقم (٢)

ملخص لبعض الظواهر الدالة على وجود المشكلة

ثالثًا: أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى دراسة وتحليل العلاقات المتداخلة بين كل من المخزون التام وحسابات القبض وقيمـة المنظمـة، وذلك من خلال الاعتماد على الدوال الآتية:

ربحية المنظمة = د (المخزون التام، حسابات القبض)

قيمة المنظمة = د (ربحية المنظمة)

قيمة المنظمة = د (المخزون التام، حسابات القبض)

ويشتق من هذا الهدف الرئيسي مجموعة الأهداف الفرعية الآتية:

١- تحديد تأثير المخزون من الإنتاج التـام وحسـابات القبض على ربحية المنظمات.

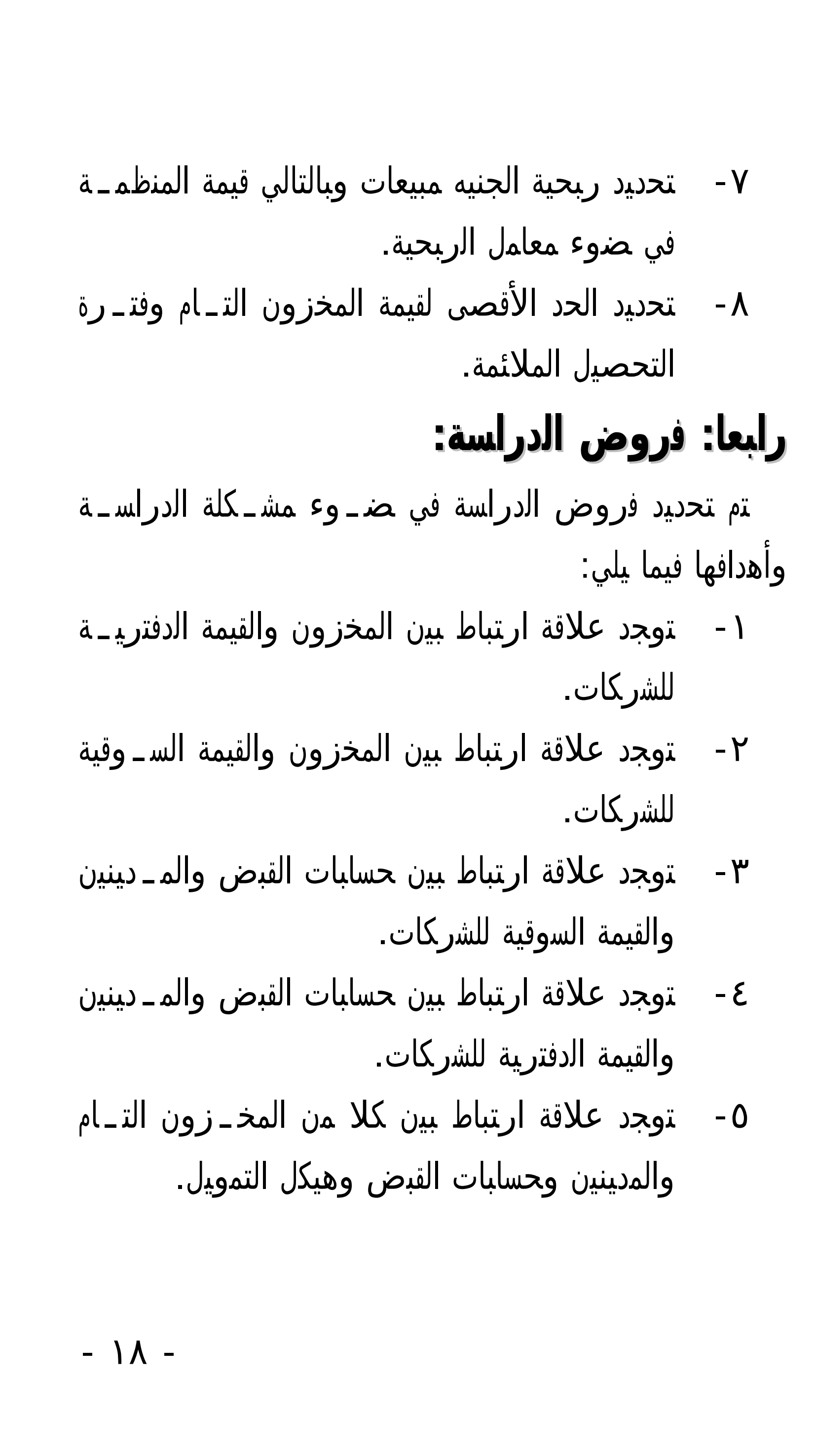
٢- تحديد تأثير المخزون من الإنتاج التـام وحسـابات القبض على هيكل التمويل.

٣- تحديد أسباب التضخم في المخزون التام وحسابات القبض.

٤- تحديد الآثار الإيجابية لتصفية المخزون وحسـابات القبض على قيمة المنظمة.

٥- تحليل العلاقات المتداخلـة بـين قيمـة المنظمـة والمخزون وحسابات القبض.

٦- تحديد المشاكل التي تنشأ عن تضـخم المخـزون وحسابات القبض ووضع المقترحات لعـلاج تلـك المشاكل.



٧- تحديد ربحية الجنيه مبيعات وبالتالي قيمة المنظمـة في ضوء معامل الربحية.

٨- تحديد الحد الأقصى لقيمة المخزون التـام وفتـرة التحصيل الملائمة.

رابعا: فروض الدراسة:

تم تحديد فروض الدراسة في ضـوء مشـكلة الدراسـة وأهدافها فيما يلي:

١- توجد علاقة ارتباط بين المخزون والقيمة الدفتريـة للشركات.

٢- توجد علاقة ارتباط بين المخزون والقيمة السـوقية للشركات.

٣- توجد علاقة ارتباط بين حسابات القبض والمـدينين والقيمة السوقية للشركات.

٤- توجد علاقة ارتباط بين حسابات القبض والمـدينين والقيمة الدفترية للشركات.

٥- توجد علاقة ارتباط بين كلا من المخـزون التـام والمدينين وحسابات القبض وهيكل التمويل.

٦- تؤدي زيادة المخزون من الإنتاج التام إلى انخفاض في قيمة حسابات القبض والمدينين.

٧- توجد علاقة ارتباط بين قيمة كلا مـن المخـزون وحسابات القبض والمدينين ومعدل العائـد علـى المال المستثمر.

٨- توجد علاقة ارتباط بين قيمة كلا مـن المخـزون وحسابات القبض والمدينين ومعدل العائـد علـى قاعدة الملكية.

خامسا: أسلوب الدراسة:

يوضح أسلوب الدراسة الأبعاد الأساسية الآتية:

١- **أنواع البيانات:** تم الاعتماد على البيانات الثانويـة، فضلاً عن الاعتماد على البيانات الأوليـة لقيـاس اتجاهات الإدارة العليا والتي تم جمعها عن طريـق قائمة أسئلة.

٢- **أسلوب جمع البيانات:** تم جمع البيانات عن طريق المقابلة الشخصية للباحث.

٣- **أسـاليب التحليـل:** اسـتخدم الباحـث الأسـاليب الإحصائية التي تتوافـق مـع أهـداف الدراسـة

وفروضها كأسلوب معامل الارتباط، ومعامل متوسط الترجيح، والمتوسطات فضلاً عن استخدام الاستنتاج المنطقي.

٤- **مجتمع الدراسة:** يتكون مجتمع الدراسة من الشركات القابضة الثلاثة والذي ينصب نشاط شركاتها التابعة والبالغ عددها ٥٢ شركة تابعة على أنشطة الغزل والنسيج والملابس الجاهزة وتصنيع المنسوجات والقطن والتجارة وهي الشركات القابضة الآتية:

أ- الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس الجاهزة.

ب- الشركة القابضة لتصنيع المنسوجات والتجارة.

ج- الشركة القابضة للقطن والتجارة الدولية.

ويرجع سبب اعتماد الباحث على هذا المجتمع أن تلك الشركات القابضة بشركاتها التابعة تمثل ٣١ % من جميع الشركات المتعثرة بشركات قطاع الأعمال العام التابعة والبالغ عددها ٧٤ شركة تابعة متعثرة فضلاً عن تماثل طبيعة المشاكل والأسباب المولدة لهذا التعثر في مجتمع

الدراسة، كما تستحوذ تلك الشركات القابضة على ٥٢ % من مديونية الشركات المتعثرة والبالغ ديونها حوالي ١٣ مليـار جنيه في ١٩٩٧ فضلاً عن وجود ٤١ % من مخزون جميع الشركات القابضة بتلك الشركات ويوضح الجدول رقـم (٥) بالملاحق رصيد المديونية فـي ٣٠/ ٦/ ١٩٩٧، ورصـيد المخزون في ٣١/ ١/ ١٩٩٨ للشركات القابضة التي تـوافر عنها بيانات للباحث.

٥- عينة الدراسة: تم الاعتماد على عينـة عشـوائية بسيطة[٥] تتركز فيها ظواهر المشكلة من تضـخم مخزون تام وتضخم حسـابات القـبض وتعثرهـا المالي والاقتصـادي لارتفـاع ديونهـا وتضـخم خسائرها المرحلة وتدهور قيمها الدفتريـة، وهـذه الشركات حوالي ٢٦ شـركة ذات طبيعـة نشـاط متشابه فضلاً عن الظواهر السـابقة، وقـد أسـفر

---

[٥] د. محمود صادق بازرعـة، موضـوعات فـي بحـوث التسويق (الجزء الثاني)، (القاهرة، دار النهضة العربيـة، ١٩٩٢)، ص ١١ – ١٣.

اختيار مفردات الدراسة عـن المفـردات الـوارد أسمائها بالملحق رقم (١).

٦- وحدة المعاينة: تـم اختيـار رؤسـاء القطاعـات التجارية والمالية والإنتاج أو المصـانع كوحـدات معاينة على اعتبار أنهم يمثلون أعلى سلطة مسئولة عن المخزون التام وحسابات القـبض، وقـد تـم استيفاء ٢٤ اسـتمارة مـن رؤسـاء القطاعـات التجارية، و٢٥ استمارة مـن رؤسـاء القطاعـات المالية، و٢٣ استمارة من رؤساء قطاعات الإنتاج.

٧- وقد تم استيفاء الاستمارات موزعا طبقًا للأصـناف الرئيسية التي يتم إنتاجها من قبل الشركات أيضـا على النحو التالي:

وحدة المعاينة	غزل	أقمشة	ملابس جاهزة	مفروشات
رؤساء القطاعات التجارية	**١٧**	**١٨**	**١٧**	**١٣**
رؤساء القطاعات المالية	**١٨**	**١٨**	**١٧**	**١٣**
رؤساء القطاعات الفنية	**١٧**	**١٨**	**١٦**	**١٣**

٨- محددات الدراسة: يفترض الباحث ثبات المتغيرات الأخرى بالنسبة لقيمة المنظمة بالنسبة لهذه الدراسة، وذلك نظرا لأهمية بندي المخزون التام وحسابات القبض بالنسبة للمال المستثمر، فضلاً عن نطاق الوقت والتكلفة وطبيعة البحث.

سادسا: الإطار النظري للدراسة:

١- يتفق الباحثون على أن الموارد المستثمرة في المخزون لا تدر أي عائد للمنظمات، ومن ناحية أخرى فإن هذا المخزون يحمل المنظمات بمصروفات معظمها مصروفات نقدية، وكلا الجانبين يمكن النظر لهما من زاوية الفرصة البديلة من خلال الاستخدامات المربحة الأخرى لتلك الأموال التي تم إغراقها في المخزون، وبهذا المعنى فإن تلك الأموال تمثل أموال كان من المفروض أن تحقق ربحية تتدفق إلى داخل المنظمات.

وقد يعرف المخزون بأنه أي مورد أو مصدر نموذجي ذات قيمة اقتصادية Any idle resource with economic value، حيث إن هذا المال المستثمر في

المخزون مـال تدفعـه المنظمـات بـدلاً مـن تحصـيله أو الاستفادة بمنافعه، ويصنف المخزون إلى ثلاث مجموعات رئيسية هي مخزون ما قبل الإنتاج (الخامـات)، ومخـزون تحت التشغيل، ومخزون من الإنتاج تام الصنع وتنبع الحاجة الأساسية للمخزون من تأمين وضمان التشغيل بصفة أساسية، فضلاً عن تأمين والوفاء بطلبيات العملاء، ويـدخل عنصـر الأسعار المستقبلية طرفًا أسياسيا في عملية إدارة المخزونولا شك أن الهدف النهائي لإدارة المخزون هـو تعظـيم قيمـة المنظمة من خلال تعظيم الربحية من وراء الاسـتثمار فـي المخزون [٦].

٢- تعتبر حسابات القبض والمدينين إحـدى الـدعائم الأساسية لتعظيم قيمة المنظمة من خلال تعظيمهـا للمبيعات وما يتولد عنها من عوائد تفرق تكلفتهـا ويعتبر العرق السائد في دورة أعمـال المنظمـات حاليا هو الاعتماد على البيع الآجل بشكل رئيسـي،

---

[٦] V. Bernard & J. Noel, "Do Inventory Disclosures Predict sales and Earnings"?, Journal of Accounting, Auditing and finance, Fall ١٩٩١.

ومن هنا تأتي أهمية دراسة هذا الأصل، فضلاً عن أن كفاءة إدارة هذا الأصل تتوقف على مجموعـة التكاليف المرتبطة به كتكلفة التمويل وتكلفة الديون المعدومة ومصروفات التحصيل والمصروفات غير المباشرة كتكلفة الإدارة، ومن المنطقـي أن يفـوق العائد المحقق من وراء ذلك تلـك المصـروفات، ويجب ألا تدار حسابات القبض بعيدا عن المخزون التام، فكلاهما يرتبط بالآخر، مـن خـلال العائـد والتكلفة.

٣- ويعتبر المخزون وحسابات القبض إحدى الـدعائم الأساسية لاستراتيجيات مزايا الابتكـار التنافسـي، ويوضح الشكل الآتي رقم (٣) العلاقات الأساسـية المتداخلة بين الاستراتيجيات التنافسية ومزاياها من خلال الاعتماد على إدارة الأصول والتـي منهـا الأصول المتداولة بصفة أساسية [٧].

---

[٧] K. G. Palepu, et, al., Introduction to Busines and value, south western college publishing, ١٩٩٧, P. ٢ – ٩.

ويكون من المفيد تحديد مستوى التعادل لإدارة حسـابات القبض، إذ من المفترض أن تتساوى الأرباح المتوقعة مـن المبيعات مع التكلفة المتوقعة لحسابات القبض ومن هنا يـتم حساب احتمال التعادل والذي يشتق من نسبة تكلفة المبيعات الكلية إلى المبيعات؛ حيث يكون أقل من أو مساويا للواحـد الصحيح، ومن هنا يتم التخطيط لقيمة حسابات القبض وفترة تحصيلها، فضلاً عن استخدام تلك العلاقة لتحديـد احتمـال التحصيل لأي عدد من الشهور مستقبلاً، وهنا يستخدم نموذج احتمالي بسيط [٨] كما يلي:

- احتمال التحصيل = ح
  - احتمال عدم التحصيل = ١ – ح
  - المبيعات = ع
  - التكلفة المتغيرة = ت. غـ
  - تكلفة التمويل الشهرية = ت. م. ش (نسـبة مـن التكلفة المتغيرة).
  - تكلفة التحصيل الشهرية = ت. ص

∴ ت. غـ.، ت. م. ش.، ث. ص. أرقام عشرية

---

[٨]G. N. Gallinger & P. B. Healey, op City., P. ٣٠٩

∴ ح (ع – ث. غـ. – ت. م. ش. – ث. ص)

= (١ – ح)

(ث. غ + ت. م. ش. + ث. ص)

الأرباح المتوقعة = التكلفة المتوقعة

ت. غـ. + ث. م. ش. + ث. ص

∴ = ———————————— =

ع



شكل رقم (٥)

الاستراتيجيات المطلوبة لإيجاد التميز التنافسي

المصدر: Ibid, P. ٢٠٩

ويتضح من الشكل السابق رقـم (٥) أن قيمـة المنظمـة مرتبطة بالأنشطة المحورية لتنفيذ الاستراتيجيات التنافسـية، تلك الأنشطة التي تنصب أساسا على القيادة في التكلفة وأهم بنودها انخفـاض تكلفـة عناصـر المـدخلات (المخـزون والمدينين) وتكلفة الإنتاج فضلاً عن التميـز فـي الجـودة والتنوع، ويمكن إيجاد مجموعة من العلاقات التداخلية بـين العناصر السابقة كما يلي:

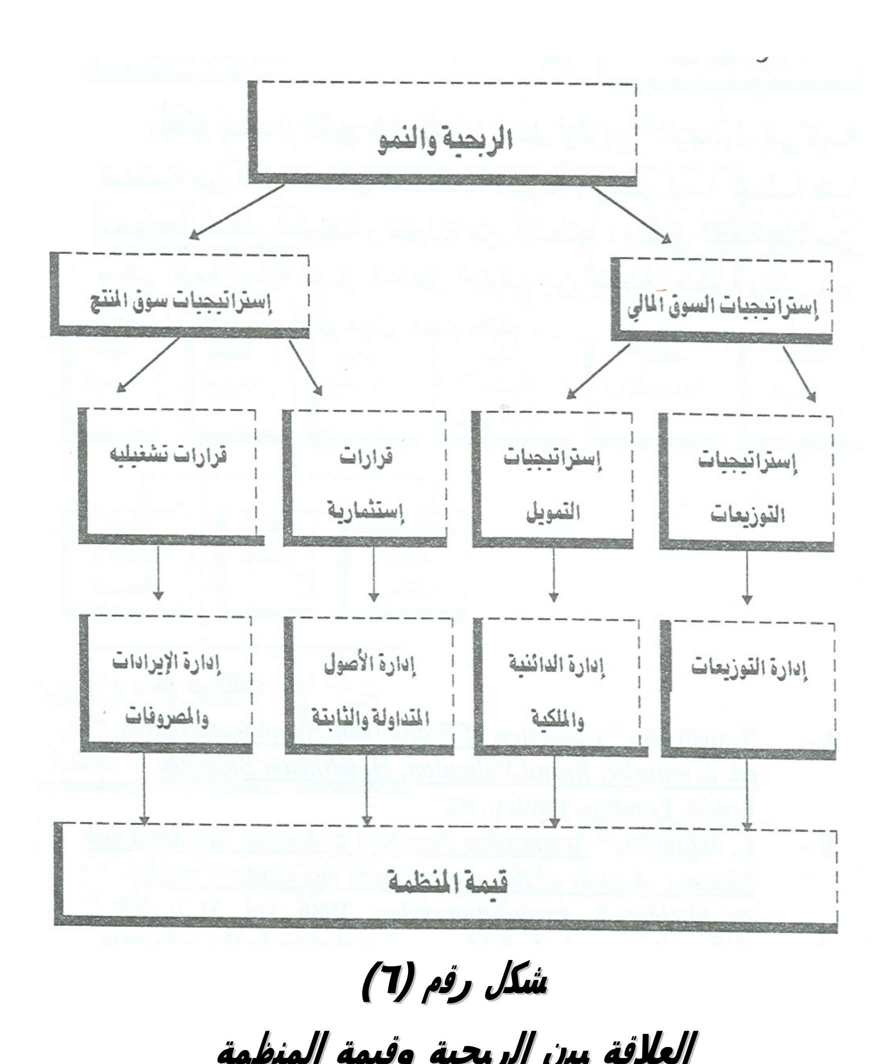
أ- القيادة في التكلفة = د (كفاءة الإنتـاج، انخفـاض تكلفة عناصر المدخلات)

ب- التميز = د (جودة منتجات، تنوع منتجات، خدمات ما بعد البيع)

ج- الربحية = د (القيادة في التكلفة، التميز)

د- قيمة المنظمة = د (الربحية)

ويوضح الشكل الآتي رقم (٦) العلاقة فيما بـين ربحيـة المنظمة وقيمتها من خلال القرارات المختلفة، والتي منها تلك القرارات المتعلقة بالأصول المتداولة.



شكل رقم (٦)

العلاقة بين الربحية وقيمة المنظمة

المصدر: بتصرف من الباحث ١ – ٤ Ibid., P.

٤- يمكن استخدام عدة أدوات أو أساليب للوصول إلى قيمة للمنظمة، ويوضح الشكل الآتي رقم (٧) تلـك الطرق والتي ينشأ عنها قيم مختلفة للمنظمة تختلف حسب أداة التقييم المستخدمة [٩].

---

(٩) راجع في ذلك:

N. penrose, "valuation of Brand Names and trade marks," ed. J. Murphy, Brand Valuation, Hutchinson Business Book, London, ١٩٨٩, p. ٣٢.

L. degngelo, "Accounting Numbers as Market valuation sub states: A Study of the management buy aouts of public stockholders", Accounting review, ١٩٨٦, vol. ٦١. p. ٤٠٠.

J. R., grinyer, et. Al., "Managerial choices in the valuation of acquired good will in the U. K., "Accounting and business Research, ١٩٩١, vol. ٢٢. p. ٥١

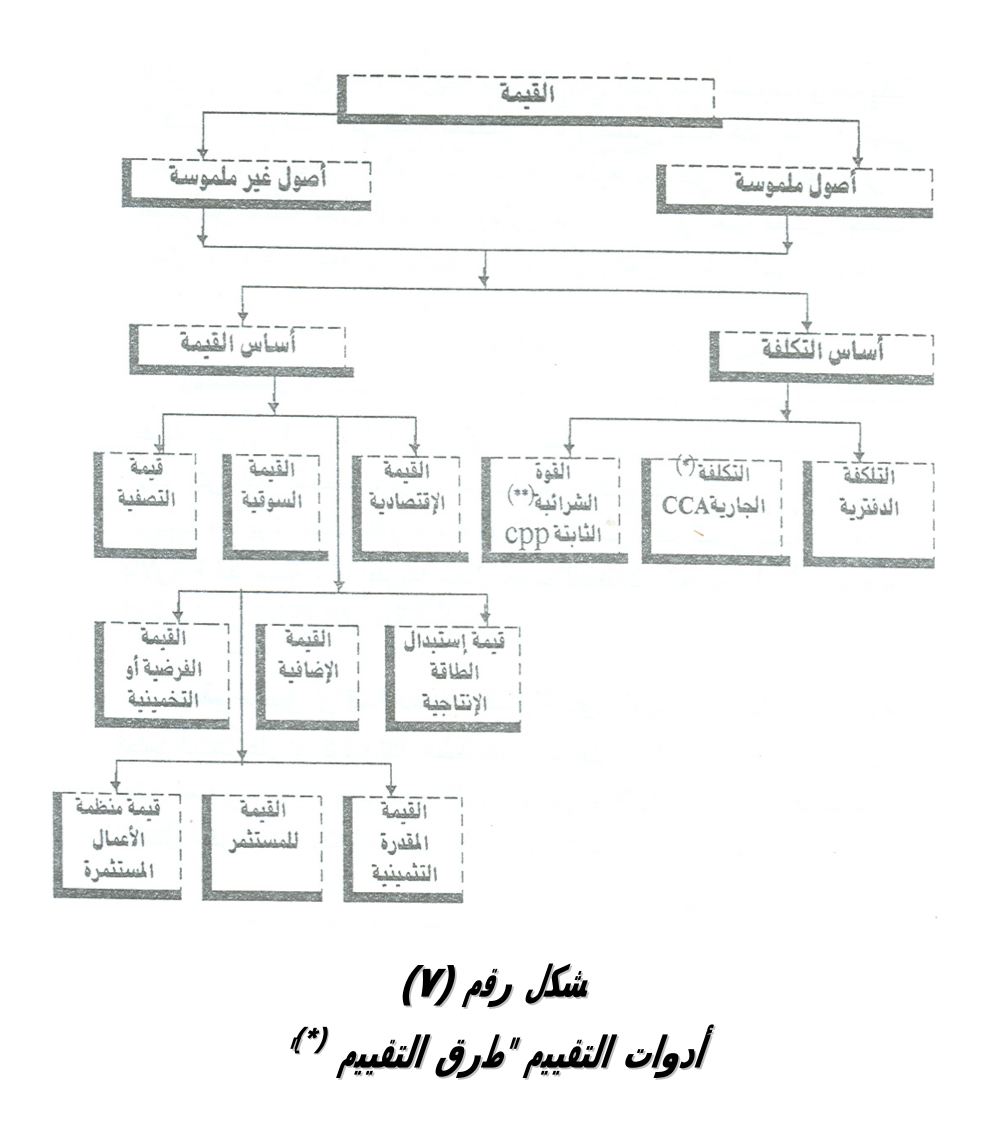
M. R. S. Wilson & G. Mchugi, Managerial accounting methoda and meaning, van nostrand co., London, ١٩٨٨. P. ٢٥.

S. C. Mlourice & C. W. Smithson, managerial economic applied microeconomie for decision making, Irwin, Home wood, Illinois, ١٩٨٨, p. ٣٢.

ويعتبر استخدام التقييم طبقًا لأساس الـدخل أو الـربح[*] للوصول إلى قيمة للمنظمة من أكثر المـداخل المسـتخدمة شيوعا، وتمثل قيمة المنظمة هنا مجموعة المنافع المتوقعـة والمتولدة من أنشطتها، وتشتق القيمة هنا من صافي القيمـة الحالية للتيار المتدفق المتوقع من أنشطة المنظمة والتي يـتم الحصول عليها من خلال معدل خصم ملائم.

---

[*] Income basis of voluation.



شكل رقم (٧)

أدوات التقييم "طرق التقييم (*)"

(*) Current cost accounting.

كما يعتبر هذا الأسـلوب أكثـر الأسـاليب المسـتخدمة للوصول إلى القيمة ملائمة وأفضلها إذا ما توافرت بيانـات منتظمة وموثقة وصادقة عن الدخل المتوقع [١٠]. وتتفق هذه الطريقة مع كل من الطريقة السوقية والطريقـة الاقتصـادية للوصول إلى قيمة المنظمة [١١]، ولضمان جدية هذه الطريقة ينبغي اختيار معدل الخصم الملائم والـذي يسـمح بتغطيـة المخاطر المصاحبة للقرار، فضلاً عن تغطية معدل التضخم، ويكون من الضروري تعلية معدل الخصم الحالي من الخطر

---

[١٠] A – D. Budmorth, finance and Innovation, International Thomson business press, London, ١٩٩٦, ١٦ – ٦٧.
V. pastena & w. ruland, The mergerl bankruptcy alternative, Accounting Review, Apr. ١٩٨٦, vol ٦١. p. ٢٨٨.

[١١] G. Smith & R. L. Parr, Valuation of Intellectual property and Intangible Assets, Johon wiley and sons, N. Y. ١٩٩٤.
H. C. Haure & R. Price, "the return Map: tracking product team, "H. B. R., Jan, / Feb., ١٩٩١, P. ٩٢.

بمعامل التضخم، على أن يكون الحد الأدنى هو معدل الخصم الخالي من الخطر كنقطة بداية.

ويستخلص الباحث مما سبق أن القصور في إدارة المدينين وحسابات القبض يؤدي إلى عجز في السيولة، مما يؤدي إلى حتمية التوسع في الاقتراض غير المخطط، وينشأ عن ما سبق ارتفاع تكلفة الأداء، مما يضعف الربحية مما يؤثر سلبا على قيمة المنظمة، سواء تم قياس قيمة المنظمة بالأرباح المرسلة، أو بطريقة معدل خصم للتدفقات النقدية (*)، أو بطريقة قيمة استبدال الطاقة الإنتاجية (**).

ويعني ما سبق أن قيمة المنظمة المقاسة بأي طريقة من الطرق السابقة تعتمد أساسا على ما تولده تلك المنظمة من مبيعات، كما أن المبيعات تعتمد على المخزون التام وحسابات القبض، من خلال أن المبيعات كانت في الأصل مخزون تام وتحولت إلى نقدية وحسابات قبض، وإذا ما تضخمت قيمة المخزون التام وحسابات القبض فإن ذلك يعني انخفاضا حقيقيا في قيمة المبيعات والتي تعني انخفاضا حقيقيا

(*) Discount cash flow, "DCF".

(**) Reproduction Value.

في قيمة المنظمة، والعكس صحيح فإذا انخفض بشكل اقتصادي قيمة كل من المخزون التام وحسابات القبض فإن ذلك يعني زيادة حقيقية في قيمة المبيعات والتي يتم ترجمتها في شكل زيادة حقيقية في الربحية مما يؤدي إلى زيادة في قيمة المنظمة.

سابعا: عرض نتائج الدراسية الميدانية:

توصل الباحث من الدراسة الميدانية إلى مجموعة النتائج الآتية:

١- يشير الجدول رقم (٦) بالملاحق إلى أن معدل دوران المخزون التام وحسابات القبض هو في المتوسط ١,١٣ مرة، كما أن نسبة قيمة المخزون التام وحسابات القبض إلى المبيعات ٩٤ %، وهذين المؤشرين يبلوران أن هناك مشاكل تتعلق بإدارة المخزون التام وحسابات القبض، خاصة أن هناك مخزونًا يكفي لمبيعات ٤,٤ شهر تقريبا، كما وصلت فترة التحصيل في المتوسط حوالي ستة شهور وثمانية عشر يوميا، وقد نشأ عن ذلك تحمل تكلفة تصل إلى ١٩٩ مليون جنيه سنويا مقابل

الاحتفاظ بالمخزون وتمويل حسابات القبض، وقد نشأ عن ذلك انخفاض احتمال تحصيل حسابات القبض إذا تقترب تكلفة المبيعات من قيمة المبيعات.

٢- تصل قيمة المخزون التام وحسابات القبض ٤٠% من قيمة المنظمات السوقية وقد يمثل ذلك مشكلة تعوق عملية تحول نمط ملكية تلك الشركات وذلك لعدة أسباب هي:

أ- مشاكل تصفية كل من المخزون التام وحسابات القبض من ناحية الخسائر المحتملة عند تصفيتهما.

ب- تشير قيمة المخزون التام وحسابات القبض إلى تآكل الطاقات الإنتاجية لتلك الشركات وترحيلهما إلى المخزون التام وحسابات القبض، خاصة وأن الدلائل العملية تشير إلى النسبة الأكبر للمتتم الحسابي للنسبة السابقة تستحوذ عليها قيمة الأرض والمباني المقيمة بالأسعار السوقية.

ج- ارتفاع نسبة قيمة المخزون التام وحسـابات القبض إلى قيمة تلك الشركات قد يعوق بيعها بسبب ما قد يبدو من مغالاة استثمارية قد لا تتفق مع الطاقة الاستيعابية للسـوق المـالي المصري، وربما كان مـن الأفضـل لتلـك الشركات أن يكون لـديهما مخزونًـا تامـا وحسابات قبض أقل من هذا المسـتوى لأن ذلك سوف ينعكس على قيمة تلك الشركات، فلو فرضنا أن هذه النسبة ١٠ % فقط، فـإن معنى ذلك قيمة تلك الشركات السوقية سوف تنخفض إلى ٥٧٢٤ مليون جنيه.

٣- يشير الجدول رقم (٧) والجدول رقم (٨) بالملاحق إلى الأسباب العديدة لارتفاعـه المخـزون التـام وحسابات القبض كما يراهـا رؤسـاء القطاعـات الإنتاجية والمالية والتجارية.

كما يشير الجدول رقم (٩) ورقم (١٠) بـالملاحق إلـى أسباب ارتفاع قيمة المدينين وحسابات القبض والتي تتمثـل أساسا في التوسع في البيع الآجل نتيجـة المنافسـة وتـأخر

بعض المدينين في السداد وإصرار الشركات بيع أصناف راكدة بتسهيلات كبيرة.

٤- كما يشير الجدول رقم (١١) بالملاحق إلى أن متوسط نسبة المخزون التام وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالشركات يصل في المتوسط إلى ٤٠ %، بينما تصل نسبة المخزون بجميع أنواعه وحسابات القبض إلى المال المستثمر حوالي ٥٦ % ونسبة الديون إلى المال المستثمر ١٠٦ % ويوضح نفس الجدول أن نسبة قيمة المخزون وحسابات القبض في تناقض مستمر مع ارتفاع نسبة الديون إلى المال المستثمر من سنة لأخرى، ويرجع السبب في ذلك إلى تراكم قيمة الفوائد من سنة لأخرى مع رسملتها وإضافتها على أصل القرض، لعدم قدرة الشركات على السداد.

٥- أدى التضخم في المخزون وحسابات القبض إلى التوسع في الاقتراض لتمويل نشاط التشغيل، والذي تحول بدوره إلى اقتراض طويل الأجل لعدم قدرة الشركات على السداد، والناشئ من انخفاض قدرتها

البيعية مع تضخم المخزون وحسابات القبض، وقد بلغت قيمة القروض طويلة الأجل ٢٢ % من جملة الديون المصرفية، بينما القروض قصير الأجل والتي تحولت بمرور الزمن إلى قروض طويلة ٧٨ %، وقد أدى ذلك إلى أن كل جنيه مبيعات يتحمل حوالي ٢٧,٤ قرشًا مقابل الفوائد، كما يوضحه الجدول رقم (١١) ويمثل ذلك عبئًا على الإيرادات مما جعل الشركات غير قادرة على تحقيق أرباح، فضلاً عن ارتفاع أسعار منتجاتها، مما أفقدها أي مزايا تنافسية، مما زاد المشكلة تعقيدا.

٦- تشير الجداول أرقام ١٣ – ١٦ بالملاحق إلى:

أ- تدهور الإيرادات السنوية من سنة لأخرى على اعتبار سنة ١٩٩٢/ ١٩٩٣ هي سنة الأساس، مع زيادة المصروفات السنوية من سنة لأخرى بشركات الدراسة، وقد كان متوسط نسبة قيمة الإيرادات إلى المصروفات ٩٦ % للشركات خلال فترة الدراسة.

ب- بلغت نسبة الأصول المتداول إلى الأصول الثابتة ١٣٨ %.

ج- وصلت نسبة المديونية إلى الملكية ٥٢٤ % أي أن الديون خمس أضعاف حقوق الملكية.

د- بناء على ارتفاع المصروفات والتي تفوق الإيرادات، وبناء على تضخم الأصول المتداولة وتآكل الأصول الثابتة، وارتفاع نسبة المديونية، حققت الشركات خسائر ولم تحقق ربحية، حيث إن معدل العائد على المال المستثمر (١٨ %).

ه- في ظل المتغيرات السابقة من أ – د فإن قيمة شركات الدراسة الدفترية صفر لأنها سالبة، حيث إن إجمالي قيمة الأصول ٨٨٨٨ مليون جنيه، بينما قيمة المتخصصات والديون غير المصرفية و٥٥ % من الديون المصرفية حوالي ٩٩٣١ مليون جنيه.

و- تبلغ القيمة السوقية للشركات حوالي ٨١٤١ مليون جنيه، ويرى الباحث أن هذه القيمة لا

ترتبط بربحية أو كفاءة الشركات، وإن كانت تعتمد بصفة أساسية على قيمـة الممتلكـات العقارية للشركات، فضلاً عن أن هذه القيمة قد لا تعكس الواقع بسبب:

- اعتماد هذه القيمـة أساسـا علـى تقيـيم الأرض بالأسعار السوقية السائدة في المنـاطق الموجـودة فيها، وكلها أسعار تقديرية قد لا تكون حقيقية، علما بأن الأرض تمثل حوالي ٧٠ % من تلـك القيمـة السوقية للشركات.
- اعتماد هذه القيمة على تقيـيم المبـاني بالأسـعار المثيلة في وقت تقييمها، وكذلك الآلات والمعـدات علما بأن هذه الآلات والمعدات ربما تكـون غيـر صالح اقتصاديا.
- إذا افترضنا استمرار نشاط الشركات على ما هـو عليه فإن تقييم الأرض بالأسعار السوقية الجارية قد يكون غير ذي معنى.
- أن بعض هذه الأراضي عليها منازعات قانونية مع جهات حكومية وخاصة، ولم تحسم ملكيتها بعد.

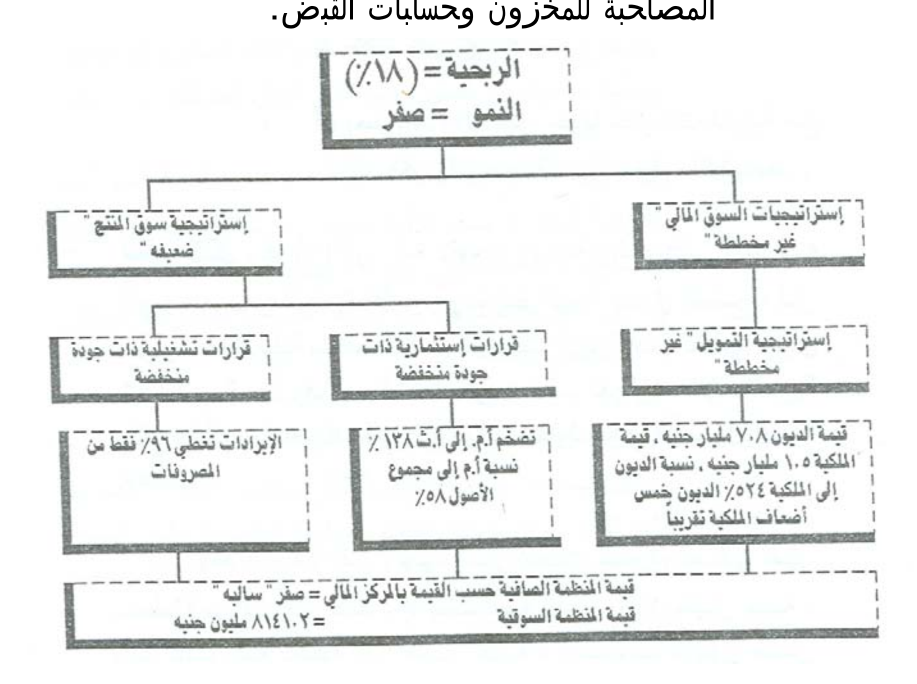
٧- يشير الشكل رقم (٨) إلى أنه لا توجد ربحية وبناء على ذلك فإنه لا يوجد نمو، ونظرا لانخفاض جودة استراتيجية سوق المنتج، فإن القرارات التشغيلية منخفضة الجودة؛ حيث الإيرادات لا تغطي سوى ٩٦ % من المصروفات، فضلاً عن ضعف القرارات الاستثمارية والتي نشأ عنها تضخم في الأصول المتداولة إلى الأصول الثابتة ٥٨ %.

وقد أدى هذا إلى وجود استراتيجيات للسوق المالي غير مخططة من قبل الشركات، إذ بلغت قيمة الديون ٧,٨ مليار جنيه، بينما كانت قيمة الملكية ١,٥ مليار جنيه، وأصبحت الديون خمس أضعاف الملكية تقريبا، وبناء على ما سبق فإن قيمة الشركات الدفترية سالبة أو صفر.

٨- بناء على ما جاء بالبنود السابق من ١ – ٧ يكون الباحث قد استوفى الهدفين الأول والثاني من أهداف الدراسة.

٩- هناك آثار إيجابية تنشأ عن التخلص من المخزون التام وحسابات القبض وتتمثل تلك الآثار الإيجابية في:

أ- استخدام الفائض المالي بعد سداد الديون غير المصرفية في سداد الديون المصرفية، وبالتالي تنخفض المخاطر التي تتعرض لها الشركات نتيجة انخفاض حجم الديون، فضلاً عن انخفاض المخاطر المصاحبة للمخزون وحسابات القبض.



شكل رقم (٨)

العلاقة بين الربحية وقيمة المنظمة بالشركات القابضة الثلاثة

ب- التخلص من أعباء المصروفات المصاحبة للمخزون وحسابات القبض مما يزيد من قدرة الشركات على المنافسة وتحقيق الأرباح.

ج- محاولة تحجيم الأموال المستثمرة بما في صالح الشركات للتوافق مع استراتيجيات التحول في الحجم لرفع الكفاءة.

د- تصحيح الهياكل التمويلية للشركات إلى حد ما من خلال التخلص من جزء من المديونيات، ويوضح الجدول رقم (١٧) بالملاحق مقابل تغطية المخزون وحسابات القبض للديون غير المصرفية والذي يظهر أن هناك فائض مالي (نقدي) في سنة ١٩٩٦/ ١٩٩٧، يصل إلى ٣٤٠ مليون جنيه يتم استخدامه في سداد جزء من البنوك الدائنة وينشأ عن ذلك:

- انخفاض نسبة المديونية إلى مجموع المال المستثمر لتصبح ٥٦ % بدلاً من ٦٨ %، وبالتالي تنخفض المخاطرة الناشئة عن ارتفاع المديونية.

- تتحسن نسبة الملكية إلى المال المستثمر لتصبح ٤٤ % بدلاً من ٣٢ % مما يساعد على تخفيض المخاطرة أيضا.
- تنخفض نسبة الأصول المتداولة من ٣٥ % لتصبح ١١%، ويساعد هذا على تصحيح هيكل الأصول.
- ينشأ عن ما سبق تحجيم المال المستثمر من خلال التخاص من الأصول الزائدة، وما لذلك من تأثير موجب على العائد على المال المستثمر والعائد على حق الملكية، وقابلية الشركات للبيع.

وبهذا يكون الباحث قد استوفى الهدف الرابع من أهداف الدراسة:

١٠- تم التوصل إلى مجموعة العلاقة المتداخلة الآتية:

أ- العلاقة بين المخزون التام وحسابات القبض والمدينين: توجد علاقة عكسية بين المخزون التام وحسابات القبض فعندما يرتفع الأول ينخفض الثاني، وهذا هو الوضع الطبيعي، وقد وجد أن هنا حوالي أربعة شركات لديها مخزون مرتفع وحسابات قبض ومدينين

مرتفعة، وقد اعتمد الباحث علـى المتوسـط لتحديد القيم المرتفعة والمنخفضـة، ويصـل متوسط حسابات القبض ٨٠ مليـون جنيـه، والمدى ٢٨٢ مليون جنيه والحد الأدنـى ٨ مليون جنيه، والحد الأعلى ٢٩٠، بينما يصل متوسط قيمة المخزون ١٠٠ مليون جنيـه، والحد الأدنى والحد الأعلى والمـدى علـى التوالي بـالمليون جنيـه ١٠، ٤٦٢، ٤٥٢. ويوضح الشـكل الآتـي رقـم (٩) توزيـع الشركات كما جاءت بملحق الدراسة.

١، ١٠، ١٧، ٢٥	٩، ٢٦	**مرتفع المخزون التام**
٢، ٤، ٢٣	٣، ٥، ٦، ٧، ٨، ١١، ١٢، ١٣، ١٤، ١٥، ١٦، ١٨، ١٩، ٢٠،	**منخفض**

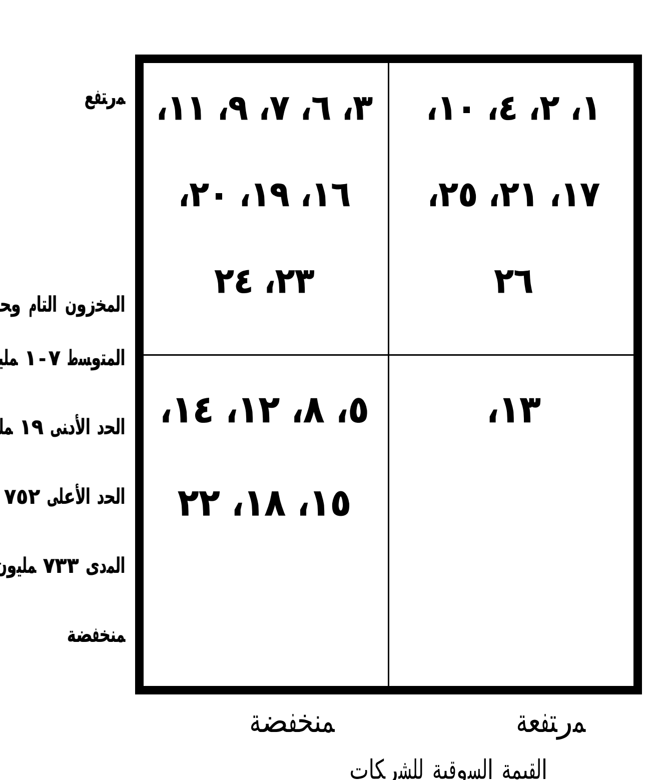
٢١، ٢٢، ٢٤	

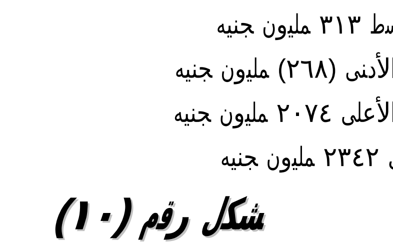
منخفضة مرتفعة

شكل رقم (٩)
مصفوفة المخزون التام وحسابات القبض

ب- أن هناك ستة شركات تستحوذ علـى ٥٥ % من قيمة المخزون بالشركات تلك الشـركات هي أرقام ١، ٩، ١٠، ١٧، ٢٥، ٢٦، كمـا تستحوذ سبعة شركات على ٥٩ % من قيمة المدينين وحسابات القبض للشـركات، تلـك الشـركات هـي ١، ٢، ٤، ١٠، ١٧، ٢٣، ٢٥.

ج- توضح العلاقة بين المدينين وحسابات القبض والمخزون التام والقيمة السوقية للشـركات، كلما ارتفعت قيمة المدينين والمخزون التـام كلما ارتفعـت القيمـة السـوقية للشـركات والعكس صحيح فـي حـوالي ١٥ شـركة ويوضح الشكل رقم (١٠) هذه العلاقة.





شكل رقم (١٠)

مصفوفة العلاقة بين المخزون التام وحسابات القبض والقيمة السوقية للشركات

د- كلما ارتفعت قيمة الديون أو انخفضت كلما ارتفعت أو انخفضت قيمة المخزون التام والحسابات المدينة وذلك في إحدى عشرة شركة من شركات الدراسة ويوضح الشكل رقم (١١) هذه العلاقة.

قيمة الديون	مرتفعة	منخفضة
مرتفعة	**١، ٤، ٩، ١٠، ١٦، ١٧** **مشاكل يمكن التغلب عليها**	**١٣، ١٤، ١٨** **مشاكل جذرية**
منخفضة	**٢، ٤، ٦، ٧، ١١، ١٩، ٢٠، ٢١، ٢٣، ٢٤، ٢٥، ٢٦** **مشاكل محدودة**	**٥، ٨، ١٢، ١٥، ٢٢** **مشاكل محدودة**

قيمة الديون

المتوسط ٣٧٤ مليون جنيه

الحد الأدنى ٦٢ مليون جنيه

الحد الأعلى ١١٧١ مليون جنيه

الحدي ١١٠٩ مليون جنيه

قيمة حـ/ ق + المخزون التام

المتوسط ١٠٧ مليون جنيه

الحد الأدنى ١٩ مليون جنيه

الحد الأعلى ٧٥٢ مليون جنيه

الحدي ٧٣٣ مليون جنيه

شكل رقم (١١)

مصفوفة قيمة المخزون التام والحسابات المدينة

٥- كلما ارتفعت المبيعات كلما انخفضت الحسابات المدينة والمخزون التام والعكس صحيح، وقد تحقق ذلك في إحدى عشرة شركة، وفي سبع شركات المبيعات مرتفعة وكل من الحسابات المدينة والمخزون التام مرتفع وهذا أمر غير طبيعي، ويوضح الشكل الآتي رقم (١٢) علاقة المبيعات بكل من الحسابات المدينة والمخزون التام.

١، ٢، ٣، ١٠، ١٧، ٢٥، ٢٦		مرتفع
		المبيعات
٤، ٦، ٧، ٩، ١١، ١٦، ١٩، ٢٠، ٢١،	٥، ٨، ١٢، ١٣، ١٤، ١٥، ١٨،	المتوسط ١١٥ مليون جنيه الحد الأدنى ١ مليون جنيه الحد الأعلى ٧٧٥ مليون جنيه

الحدي ٧٧٤ مليون جنيه منخفضة	**٢٢**	**٢٣، ٢٤**

مرتفعة منخفضة

الحسابات المدينة + المخزون التام

المتوسط ١٠٧ مليون جنيه

الحد الأدنى ١٩ مليون جنيه

الحد الأعلى ٧٥٢ مليون جنيه

الحدي ٧٣٣ مليون جنيه

شكل رقم (١٢)

مصفوفة علاقة المبيعات بكل من الحسابات المدينة والمخزون التام

وبناء على هذا يكون الباحث قد استوفى الهدف الخامس من أهداف الدراسة.

١١- يوضح الجدول رقم (١٩) بالملاحق المشاكل التي يسببها التضخم من قيمة كلا من المخزون التام الصنع وحسابات القبض والتي تؤثر بالسلب على قيمة المنظمة.

كما يوضح الجدول رقم (٢٠) بالملاحق المشاكل السابقة موزعة حسب آراء الإدارة العليا.

ويوضح الجدول رقم (٢١) بالملاحق مقترحـات عـلاج ظاهرة تضخم المخزون التام الصنع.

كما يوضح الجدول رقم (٢٢) بالملاحق مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون تام الصـنع حسـب آراء رؤسـاء القطاعات.

كما يوضح الجـدول رقـم (٢٣) بـالملاحق مقترحـات تخفيض مديونيات العملاء وأوراق القبض من وجهة رؤساء القطاعات.

وبناء على هذا يكون الباحث قد استوفى الهدف السـادس من الدراسة.

١٢- يوضح الجدول رقم (٢٤) باللاحق ربحية الجنيـه مبيعات من المنتجات المختلفة، وتعتبر نسبة صافي الربح إلى المبيعات ١٠ % هي النسـبة الملائمـة بالنسبة للغزل، وبالنسـبة للأقمشـة فـإن النسـبة الملائمة هي ١٠ % بتكرار مقدار ١١ مفـردة و٥ % بعدد تكرارات مقداره عشرة مفردات، وبالنسبة للملابس الجاهزة، فإن نسبة الربح إلـى المبيعـات المناسبة هي أكثـر مـن ١٥ % بعـدد مفـردات

مقدارها ١٣ مفردة، و١٠ % بعدد مفردات مقداره ١١ مفردة، أما بالنسبة للمفروشـات والمفصـلات والوبريات فكانت النسبة الملائمة هي ١٠ %.

كما يوضح الجدول رقم (٢٥) بالملاحق ربحيـة الجنيـه مبيعات موزعا على المنتجات المختلفة طبقًا لآراء رؤسـاء القطاعات، والذي يوضح أن ربحية الجنيه مبيعات المثلى هي ١٠ % بصفة عامة لجميع المنتجات؛ حيث حصلت على ٦٩ تكرار.

ويعتمد الباحث على ربحية الجنيه مبيعات والتي تعكـس رأي عينة الدراسة والتي حصلت على أكبر تكرار، ويوجـد بينهما وبين أقرب تكرار لها ٥٠ تكرار، وذلك في تقدير قيمة الشركات في ضوء رسملة معاملة الربحية والبالغ ١٠ % من خلال الاعتماد على:

أ- متوسط مبيعات الشـركات خـلال الفتـرة ٩٦ – ١٩٩٨.

ب- نسبة ربحية الجنيه مبيعات الملائمة والتي توصلت إليها الدراسة ١٠٠ %.

ج- قيمة الأرباح قبل الضرائب.

د- قيمة الأرباح بعد الضرائب (٦٨ %).

ه- يتم تقدير قيمة الشركات في ضوء معامل الربحية (٨، ١٠، ١٢ مرة).

ويوضح الجدول رقم (٢٦) بالملاحق قيمة الشركات في ضوء الافتراضات السابقة.

ويشير الجدول السابق رقم (٢٩) إلى:

أ- أن قيمة الشركات في ضوء معامل الربحية إذا ما كان.

– ٨ مرات هي ١٧٩٧ مليون جنيه.

– ١٠ مرات هي ٢٢٥٢ مليون جنيه.

– ١٢ مرة هي ٢٧١٤ مليون جنيه.

ب- وإذا ما تمت مقارنة هذه القيم الثلاثة بقيمة الشركات الدفترية نجد أنها أكثر، ويكون من الأفضل بيع هذه الشركات في ضوء معامل الربحية الأقل والذي يبلغ حوالي ثلاثة مرات ونصف تقريبا، خاصة في ظل أدنى معامل للربحية ٨ مرات مع تثبيت قيم المبيعات التي حققتها الشركات في الماضي بنفس الإمكانيات المتاحة لها وفي ظل استيعاب السوق

لتلك المبيعات وفي ظل نسبة ربح إلى المبيعات ١٠ % ومعدل ضرائب ٣٢ %.

ج- أما إذا تمت مقارنة قيم الشركات حسـب معامـل الربحية بالقيمة السوقية لها نجد تباينًا واضحا لتلك القيم، وتعتبر القيمة المحسوبة طبقًا لمعامل ربحيـة ١٢ مرة الأقرب للقيمة السوقية، وإن كانت الأخيرة تبلغ ثلاث مرات الأولى تقريبا.

د- إذا أردنا بيع الشركات حسب القيمة السوقية فعلينـا رفع كفاءة الشركات لنقل ربحيتها الصـافية بعـد الضرائب إلى ٧٠٠ مليون جنيه تقريبا فـي ظـل معدل ربحية ١٢ مرة، وتكون المبيعات على الأقل ١٠٢٩٤ مليون جنيه تقريبا لهذه الشركات.

ه- يوضح الجدول الآتي رقم (٢٧) بـالملاحق قيمـة رأس المال والديون والقـيم المختلفـة للشـركات وصافي قيمة الأصول قبل الديون، ويفسـر هـذا الجدول مدى التعقد الملمـوس لتقـدير قـيم هـذه الشركات إذا ما أرادت الدولة توسيع قاعدة ملكيتها في ظل الكفاءة الفنية والتسويقية لها وفي ظل القيم

المختلفة والمتباينة لتلك الشـركات، فضـلاً عـن الديون المربوطة عليها، خاصة وأن القيمة السوقية – والتي تثير جدلاً كبيرا لم يحسم بعد – رغم أنها أكبر القيم لا تغطي الديون التي على الشركات.

وبناء على ما سبق يكون الباحث قد استوفى الهدف السابع من أهداف هذا البحث.

١٣- يلعب المخزون التـام دورا أساسـيا فـي كفـاءة الشركات من ناحية المصروفات التي تتحملها تلـك الشركات في مقابل هذا المخزون، ونظرا لتضـخم قيمة المخزون والذي يصل إلى ٧٦ % من قيمـة المبيعات ونظرا لأن متوسط المبيعات الشهرية في حدود ٢٨٢ مليون جنيه فإن المخزون التام ينبغـي ألا يزيد عن مبيعات ٣ شهور كمـا تـرى عينـة الدراسة والتي تصل قيمتـه فـي المتوسـط ٨٤٦ مليون جنيه، أي أن الوفر الناشئ في قيمة المخزون يصل إلى ٤٥٤ مليون جنيه أي أن نستطيع تقليص حجم الشركات بتقليص أموالها المستثمرة بما قيمته

٤٥٤ مليون جنيه، فضلاً عن الوفر في التكـاليف المرتبطة بهذا المخزون.

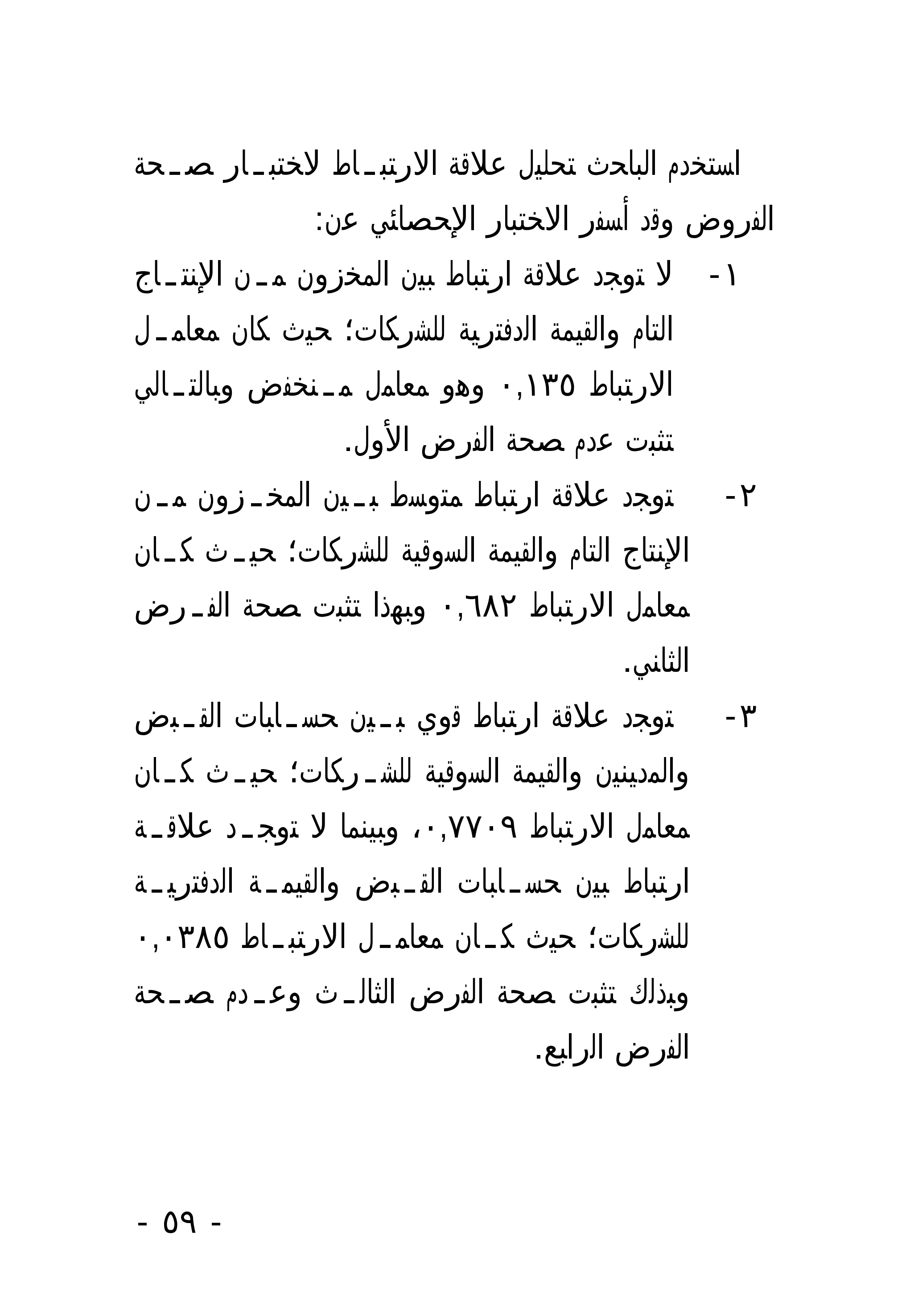
ويوضح الجدول الآتي رقم (٢٨) بالملاحق الحد الأقصى للمخزون مقدرا بالشهور حسب رأي عينة الدراسة للأصناف المختلفة.

كما تعتبر شروط البيع الآجل إحدى المقومات الأساسـية للتنافس، ولكن في ظل سياسة حاسمة للتحصـيل ومتابعتـه، وعدم ترك الحابل على النابل في ظـل الدراسـات الجـادة للعملاء قبل منحهم هذا الائتمان، والمثير للدهشـة أن البيـع الآجل الخارجي (التصدير) أكثر فعالية من ناحية التحصـيل من البيع الآجل المحلي.

ويوضح الجدول رقم (٢٩) بـالملاحق فتـرة التحصـيل الملائمة من وجهة نظر عينة الدراسة؛ حيث تصـل فتـرة التحصيل المفروض سريانها ٤ شهور.

وبناء على هذا يكون الباحث قد استوفى الهدف السابع من الأهداف الخاصة بالدراسة.

ثامنًا: الاختبار الإحصائي للفروض:

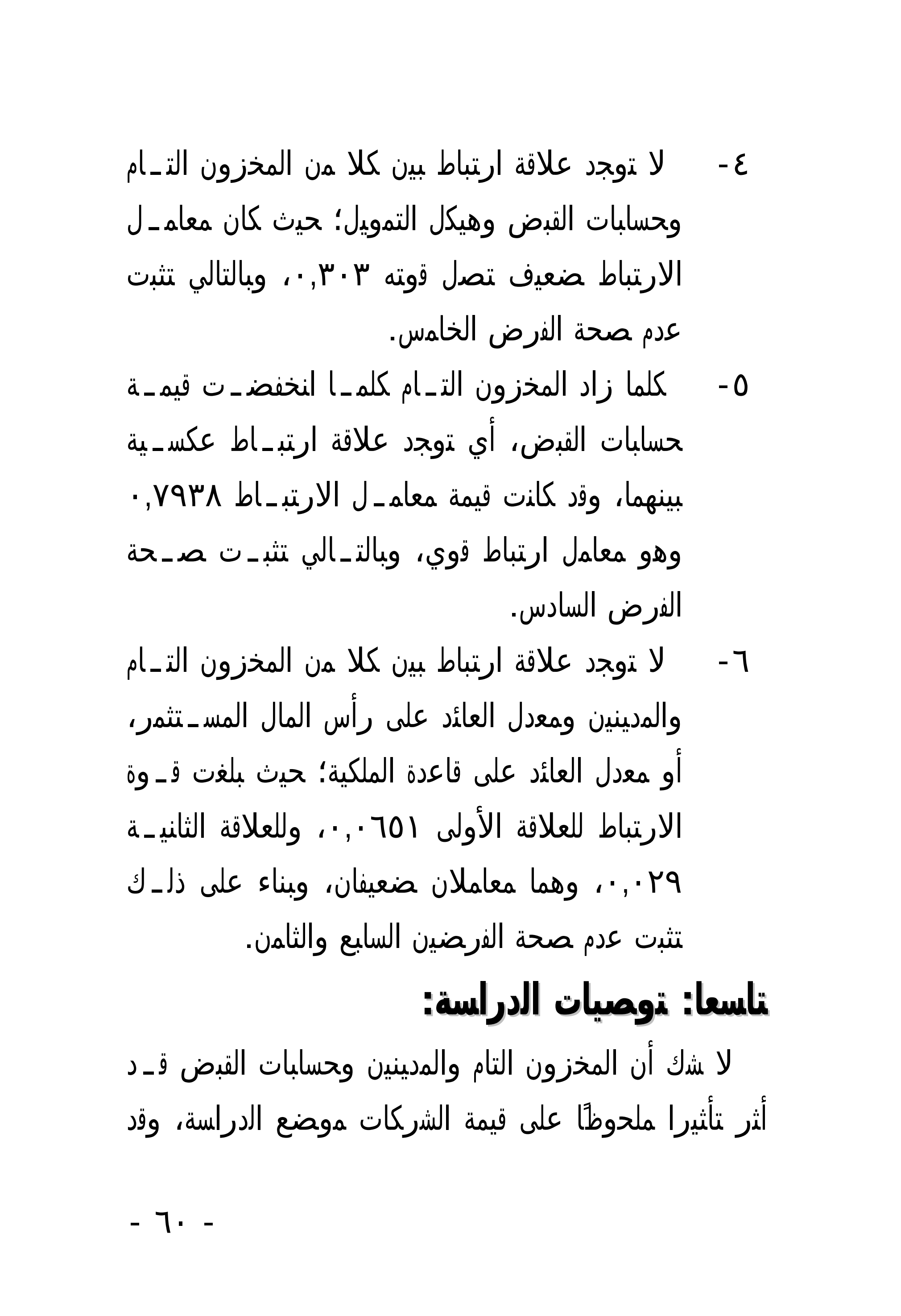


استخدم الباحث تحليل علاقة الارتباط لاختبار صحة الفروض وقد أسفر الاختبار الإحصائي عن:

١- لا توجد علاقة ارتباط بين المخزون من الإنتاج التام والقيمة الدفترية للشركات؛ حيث كان معامل الارتباط ٠,١٣٥ وهو معامل منخفض وبالتالي تثبت عدم صحة الفرض الأول.

٢- توجد علاقة ارتباط متوسط بين المخزون من الإنتاج التام والقيمة السوقية للشركات؛ حيث كان معامل الارتباط ٠,٦٨٢ وبهذا تثبت صحة الفرض الثاني.

٣- توجد علاقة ارتباط قوي بين حسابات القبض والمدينين والقيمة السوقية للشركات؛ حيث كان معامل الارتباط ٠,٧٧٠٩، وبينما لا توجد علاقة ارتباط بين حسابات القبض والقيمة الدفترية للشركات؛ حيث كان معامل الارتباط ٠,٠٣٨٥ وبذلك تثبت صحة الفرض الثالث وعدم صحة الفرض الرابع.



٤- لا توجد علاقة ارتباط بين كلا من المخزون التـام وحسابات القبض وهيكل التمويل؛ حيث كان معامـل الارتباط ضعيف تصل قوته ٠,٣٠٣، وبالتالي تثبت عدم صحة الفرض الخامس.

٥- كلما زاد المخزون التـام كلمـا انخفضـت قيمـة حسابات القبض، أي توجد علاقة ارتبـاط عكسـية بينهما، وقد كانت قيمة معامـل الارتبـاط ٠,٧٩٣٨ وهو معامل ارتباط قوي، وبالتـالي تثبـت صـحة الفرض السادس.

٦- لا توجد علاقة ارتباط بين كلا من المخزون التـام والمدينين ومعدل العائد على رأس المال المسـتثمر، أو معدل العائد على قاعدة الملكية؛ حيث بلغت قـوة الارتباط للعلاقة الأولى ٠,٠٦٥١، وللعلاقة الثانيـة ٠,٠٢٩، وهما معاملان ضعيفان، وبناء على ذلـك تثبت عدم صحة الفرضين السابع والثامن.

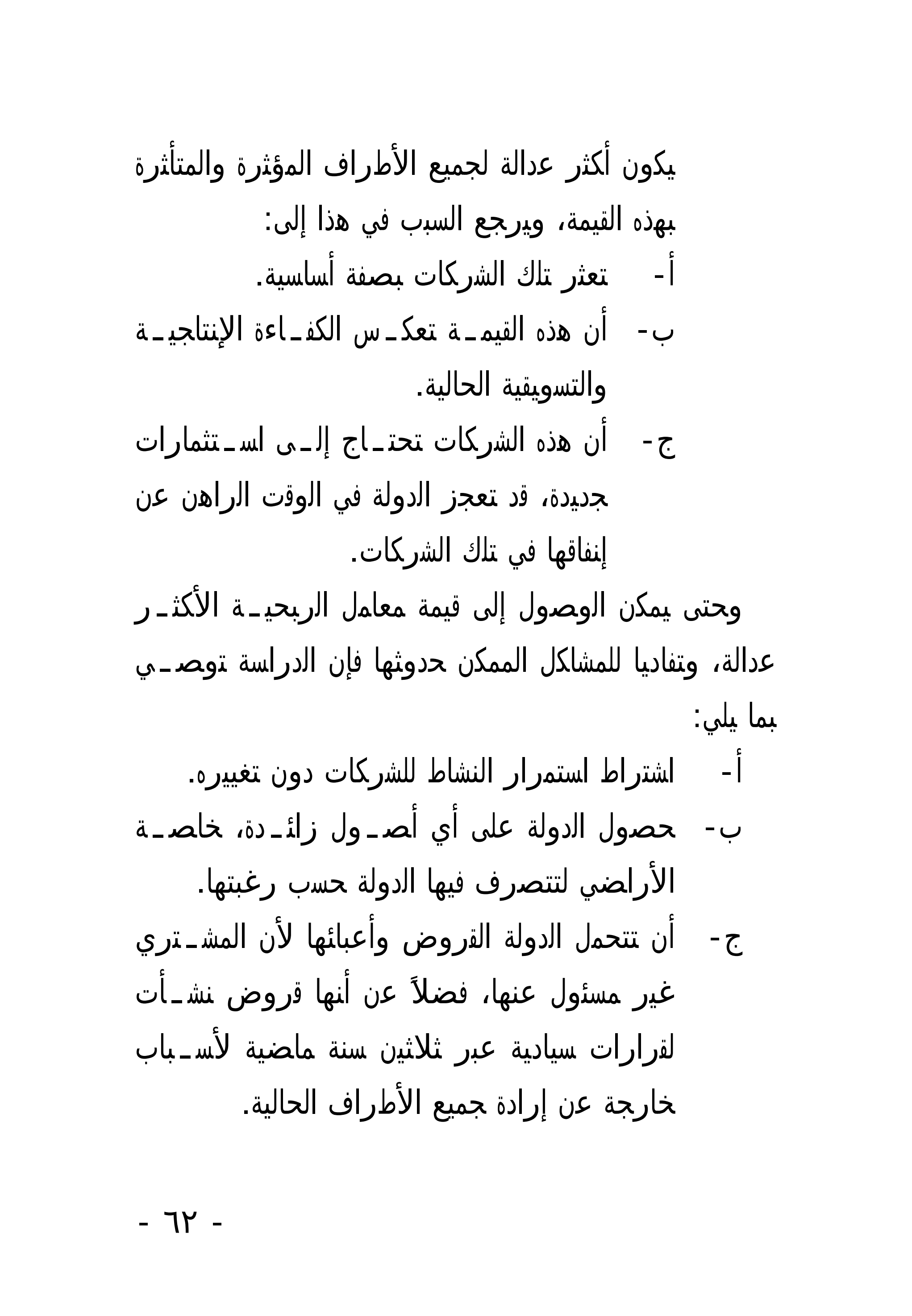
تاسعا: توصيات الدراسة:

لا شك أن المخزون التام والمدينين وحسابات القبض قـد أثر تأثيرا ملحوظًا على قيمة الشركات موضع الدراسة، وقد

كان تضخم رصيدهما بشكل ملموس سببا رئيسيا في تضخم قيمة الشركات، فضلاً عن تأثيرهما المباشر على هيكل التمويل لتلك الشركات من خلال التوسع غير المدروس في الاقتراض، وما لذلك من تأثير واضح على هيكل المصروفات من خلال نصيب الجنيه إيراد من أعباء الفوائد والتي وصلت في بعض الأحيان إلى ٢٧,٤ قرشًا لكل جنيه إيراد.

وتوصي الدراسة بما يلي:

١- نظرا لعدم وجود ارتباط إحصائي بين كلاً من المخزون التام والمدينين وحسابات القبض والقيمة الدفترية للشركات، ونظرا لتوافر الارتباط بين المخزون التام وحسابات القبض والقيمة السوقية، إلا أن هذه القيمة السوقية للشركات لا تعكس الكفاءة الفنية أو التسويقية للشركات، فضلاً عن المغالاة في هذه القيمة، إذ أن كل الشركات موضع الدراسة هي شركات متعثرة من الناحية الاقتصادية والناحية الفنية، ولهذا توصي الدراسة بالاعتماد على قيمة معامل الربحية بمعدل ١٢ مرة، والذي قد



يكون أكثر عدالة لجميع الأطراف المؤثرة والمتأثرة بهذه القيمة، ويرجع السبب في هذا إلى:

أ- تعثر تلك الشركات بصفة أساسية.

ب- أن هذه القيمة تعكس الكفاءة الإنتاجية والتسويقية الحالية.

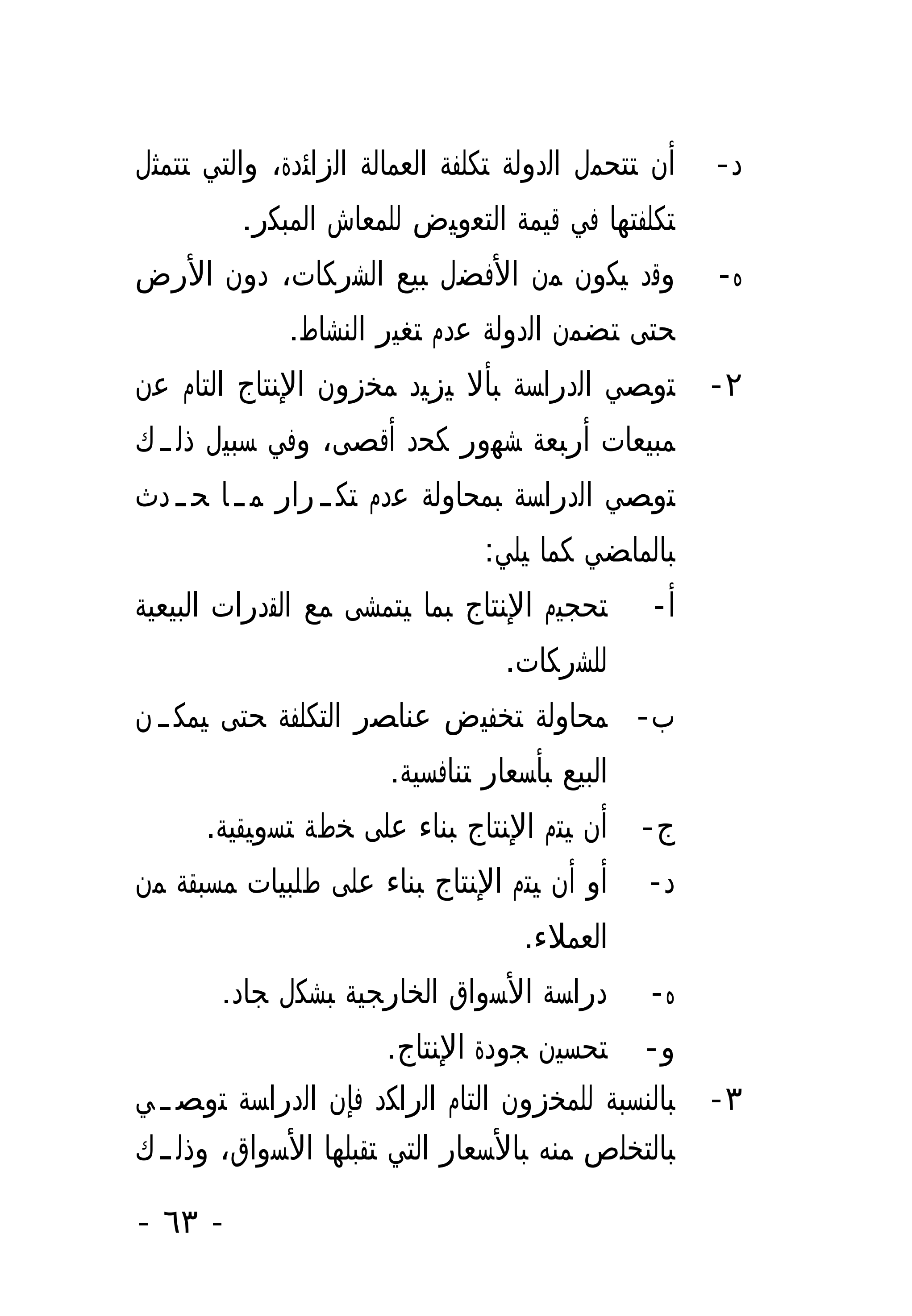
ج- أن هذه الشركات تحتاج إلى استثمارات جديدة، قد تعجز الدولة في الوقت الراهن عن إنفاقها في تلك الشركات.

وحتى يمكن الوصول إلى قيمة معامل الربحية الأكثر عدالة، وتفاديا للمشاكل الممكن حدوثها فإن الدراسة توصي بما يلي:

أ- اشتراط استمرار النشاط للشركات دون تغييره.

ب- حصول الدولة على أي أصول زائدة، خاصة الأراضي لتتصرف فيها الدولة حسب رغبتها.

ج- أن تتحمل الدولة القروض وأعبائها لأن المشتري غير مسئول عنها، فضلاً عن أنها قروض نشأت لقرارات سيادية عبر ثلاثين سنة ماضية لأسباب خارجة عن إرادة جميع الأطراف الحالية.



د- أن تتحمل الدولة تكلفة العمالة الزائدة، والتي تتمثل تكلفتها في قيمة التعويض للمعاش المبكر.

هـ- وقد يكون من الأفضل بيع الشركات، دون الأرض حتى تضمن الدولة عدم تغير النشاط.

٢- توصي الدراسة بألا يزيد مخزون الإنتاج التام عن مبيعات أربعة شهور كحد أقصى، وفي سبيل ذلـك توصي الدراسة بمحاولة عدم تكـرار مـا حـدث بالماضي كما يلي:

أ- تحجيم الإنتاج بما يتمشى مع القدرات البيعية للشركات.

ب- محاولة تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكـن البيع بأسعار تنافسية.

ج- أن يتم الإنتاج بناء على خطة تسويقية.

د- أو أن يتم الإنتاج بناء على طلبيات مسبقة من العملاء.

هـ- دراسة الأسواق الخارجية بشكل جاد.

و- تحسين جودة الإنتاج.

٣- بالنسبة للمخزون التام الراكد فإن الدراسة توصـي بالتخاص منه بالأسعار التي تقبلها الأسواق، وذلـك

من خلال تحديد تكلفة المخـزون التـام المتغيـرة ليكون الحد الأدنى للسعر، فضـلاً عـن مقارنـة الخصم الذي يمكن منحه مع تكلفة الاحتفاظ بهـذا المخزون.

٤- توصي الدراسة بأن تكون فترة التحصيل الملائمـة أربعة شهور مع القيام بالدراسة الجادة للعملاء قبل منح الائتمان، وبالنسبة للأرصدة المتضـخمة مـن الحسابات المدينة وحسابات القـبض فإنـه ينبغـي محاولة التخلص منها من خلال:

أ- إعـادة جدولـة مـديونيات العمـلاء وفقًـا لإمكانياتهم وظروف السوق.

ب- تشجيع التحصيل بمنح خصـومات مجزيـة للسداد ومقارنته بالتكاليف التي يتم تحملهـا نظير هذا البيع الآجل.

ج- وضع نظم للمتابعة والمرور على العمـلاء بشكل مكثف وتطبيق قاعدة باريتو ٨٠ % - ٢٠ %، حيث إن ٢٠ % من العملاء عليهم ٨٠ % من المديونيات.

٥- توصي الدراسة بأن يكون هناك فترة انتقالية سنة مالية على الأقل لتكون هناك فرصة لتلك الشركات على إصلاح مسارها المالي والاقتصادي في ظل التوصيات السابقة، فضلاً عن عدم قيام تلك الشركات بالاقتراض لأي سبب من الأسباب.

٦- إذا استطاعت الشركات الاستفادة من التوصيات السابقة فإنها تستطيع كما في الشكل رقم (١٣).

- تخفيض المخزون التام .
- تخفيض حـ/ق والمدينين .
- تحجيم أو التخلص من الاقتراض
- زيادة القدرة التنافسية .
- زيادة قيمة الشركات .
تحجيم المال المستثمر
إصلاح الهيكل التمويلي
استرداد العملاء
تخفيض التكلفة
ارتفاع العائد
تخفيض التكلفة
ارتفاع العائد
زيادة العائد
انخفاض المخاطرة

شكل رقم (١٣)

نتائج تنفيذ التوصيات

٧- ينشأ عن ما سبق مباشرة في البند رقم (٦) ما يلي:

أ- تطبيق استراتيجية تمويل ملائمة من خلال إدارة الدائنية والملكية بشكل مخطط نتيجة التخاص من الديون التاريخية ومنعها حاليا.

ب- تطبيق استراتيجية سوق المنتج من خلال:

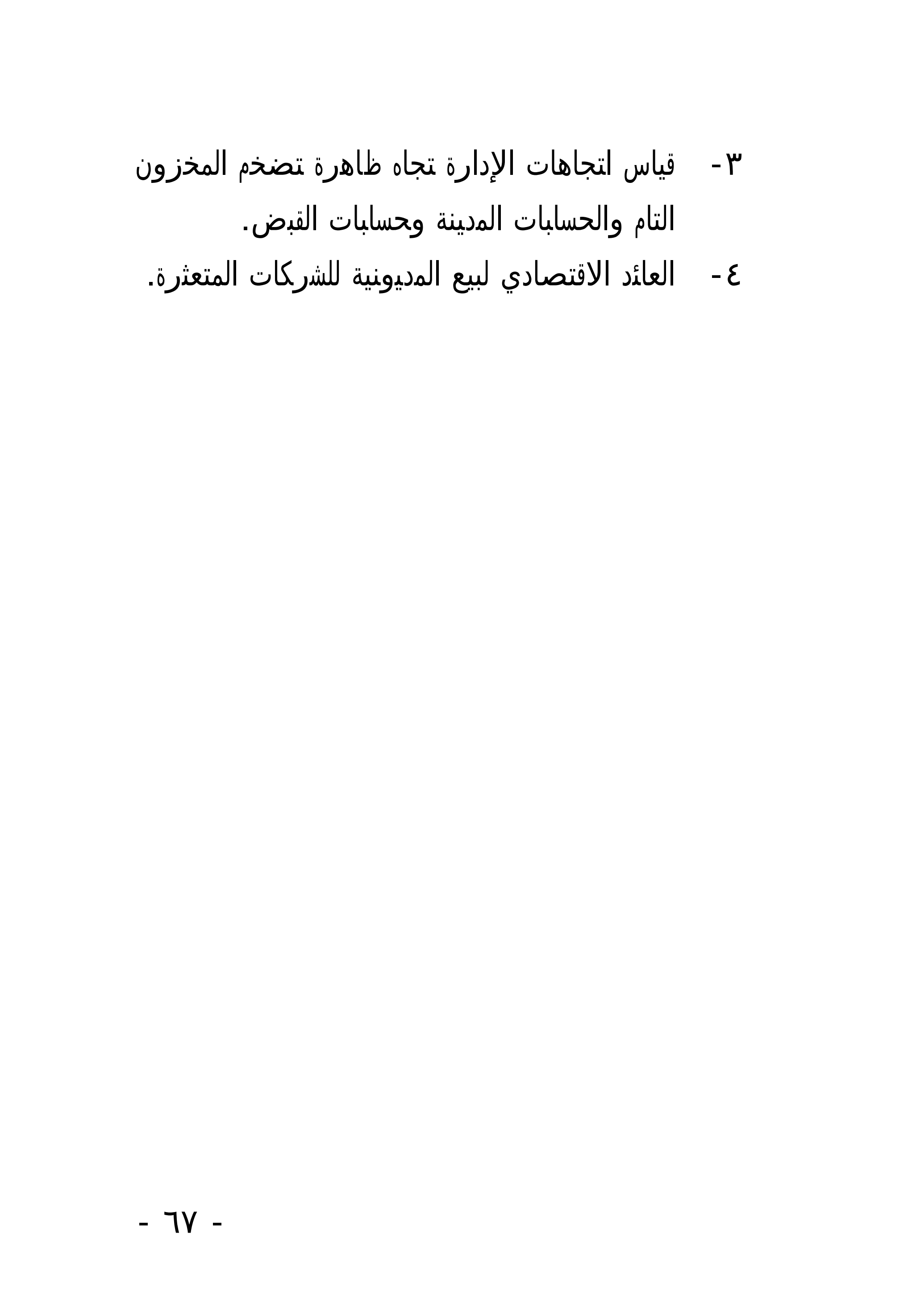
- رفع جودة القرارات الاستثمارية بالتخاص من بعض الأصول وخاصة الأراضي والتخاص من المخزون الراكد وحسابات القبض والمدينين.
- بناء على البند السابق مباشرة تتحسن جودة القرارات إدارة الإيرادات والمصروفات، وبناء على ذلك يمكن الوصول إلى صافي ربح من المبيعات ١٠ %.

عاشرا: نقاط بحثية مقترحة:

يقترح الباحث النقاط الآتية كنقاط بحثية مقترحة مستقبلاً:

١- تحديد القيمة البيعية للشركات المتعثرة ماليا واقتصاديا.

٢- تحديد أسباب اختلاف القيمة البيعية عن القيمة السوقية والدفترية للشركات عند البيع.



٣- قياس اتجاهات الإدارة تجاه ظاهرة تضخم المخزون التام والحسابات المدينة وحسابات القبض.

٤- العائد الاقتصادي لبيع المديونية للشركات المتعثرة.

أولاً: المراجع العربية:

- كتب:

١- د. شوقي حسين عبد ا ، التمويـل والإدارة الماليـة، (القاهرة: إدارة النهضة العربية، ١٩٨٨).

٢- د. عادل مبروك محمد، مقدمة في الأسـس العلميـة والتطبيقية في الإدارة المالية، (القاهرة: دار النهضـة العربية، ١٩٩٧).

٣- د. عاطف محمد عبيد، الإدارة المالية: الأصول العلمية للتخطيط المالي – الرقابة المالية – تمويل العمليات – دراسة المشروعات الاستثمارية، (القاهرة: دار النهضة العربية، ١٩٨٨).

٤- د. محمد علي شهيب، الأصول العلميـة والتطبيقيـة لصنع القرارات المالية، (القاهرة: دار الفكر العربـي، ١٩٨٨).

٥- د. محمد صادق بازرعة، موضـوعات فـي بحـوث التسويق، الجزء الثاني، (القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٩٢).

ـ متنوعات:

٦- د. عادل مبـروك محمـد، تحليـل علاقـة الكثافـة الاستثمارية ومسـتقبل الأداء المـالي والاقتصـادي، دراسة تطبيقية، بحث منشور، بمجلة كلية التجـارة – جامعة المنصورة، ١٩٩٧.

٧- وزارة قطاع الأعمال العام، مركز معلومـات قطـاع الأعمال العام، تقارير الأداء للشركات لعدة سنوات.

ثانيا: المراجع الأجنبية:

- الكتب:

١- A. G. Shettey, et. Al., Finance An Integrated Global Approach, IRWIN, Illinois, ١٩٩٥.

٢- B. A. Kolb & R. F. Demog, Principles of Financial Management, Business Publications, Icc. Plane, ١٩٨٨.

٣- D. Budworth, Finance and Invocation International Thomson Business Press, London, ١٩٩٦.

٤- G. Smith & R. L. Parr, Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, John wily and sons, N. Y. ١٩٩٤.

٥- G. N. Gallinger & P. B Healey, Liquidity Analysis and Management, Addison – Wesley Publishing, Co. Massachusetts, ١٩٨٧.

٦- K. G. Palepu, et. Al., Introduction to Business and valu, south – western college publishing, ١٩٩٧.

٧- M. R. S. Wilson & G. Mchugi, Managerial Accounting Methods and Meaning, van Nostrand Co., London, ١٩٨٨.

٨- N. Penrose, Valuation of Brand Names and Trade Marks, "ed., J. Murphy, Brand valuation, Hutchinson Business Books, London, ١٩٨٩.

٩- P. M. Dechow, "Accounting earning and cache flours as Measures of firm performance the role of Accounting accruals", Journal of Accounting and Economics, ١٩٩٤.

١٠- R. A. Mauger, Modern Investment Theory, Paretic – Hall International, Inc., N. F., ١٩٩٣.
١١- R. J. Haughes, Business Mathematics, IRWIN Chicago, ١٩٩٥.
١٢- S. C. Mlourice & C. W. smilhson, Managerial Economic Applied Microeconomics for Decision Making, IRWIN, Home wood, Illinois, ١٩٨٨.
١٣- S. H. pemman, "An Evaluation of Accounting Rate – of – Return", Journal of Accounting, Auditing, and finance, spring ١٩٩١, p. ٢٣٣.
١٤- V. Bernard & J, Noel, "Do Inventory Disclosures predate sales and Earnings"? Journal of Accounting. Auditing and finance, Fall ١٩٩١.
١٥- V. Bernard, "Accounting – Based Valuation Methods: Evidence on the Market – to – Book Anomaly and Implications for financial statements Analysis", working paper university of Michigan, ١٩٩٤.

١٦- V. Pastena & W. Rulond, "The Manager Bankruptcy Alternation, "Accounting Review, Apr. ١٩٨٦.

ـ المقالات:

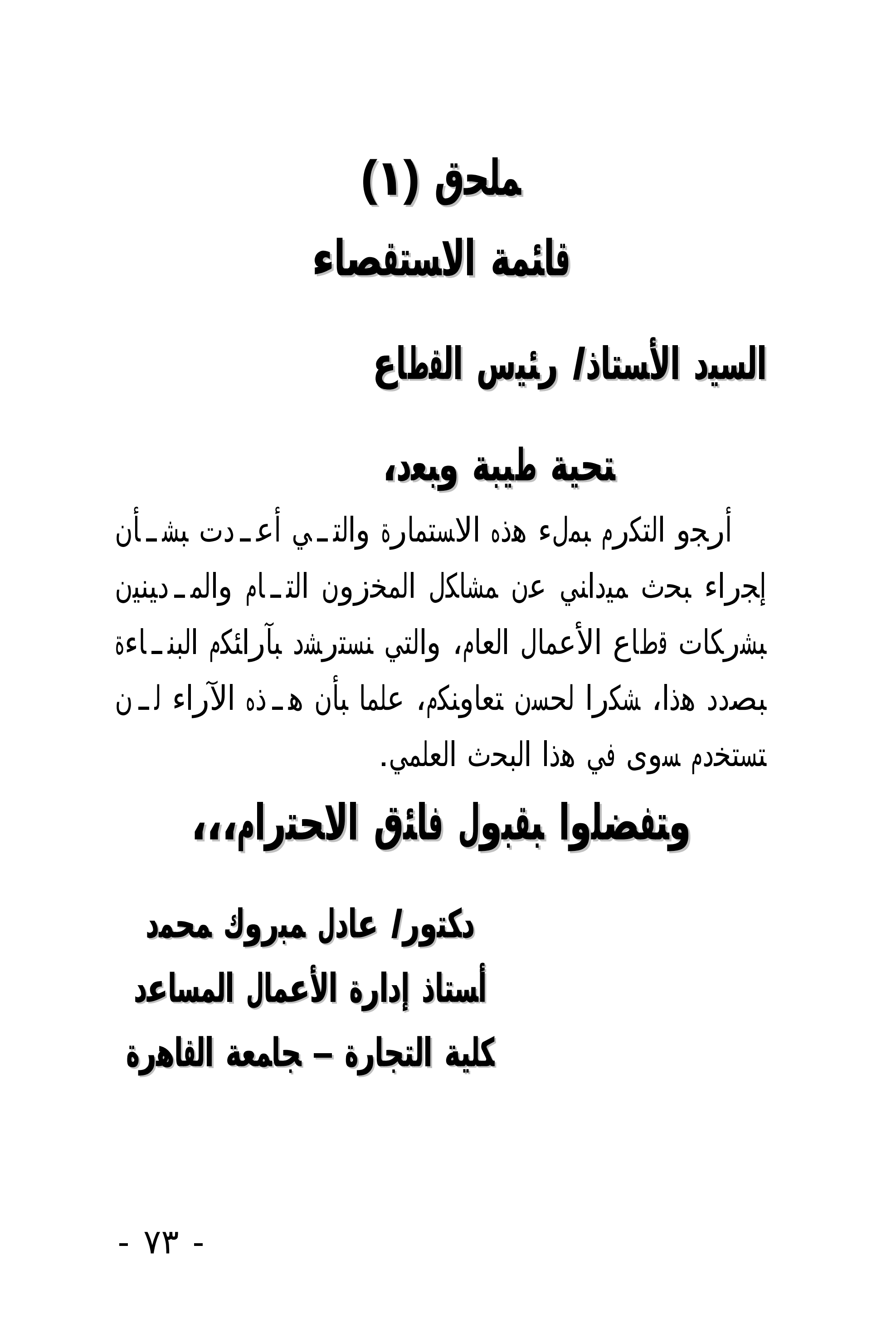
١٧- E. Fana & K. French, "Size and Book – to – Market Factors in Earnings and Returns, "Journal of finance, March ١٩٩٥. P. ١٣١.

١٨- H. C. Haure & R. Price, "The Return Map: Tracking Product Teams, "H. B. R., Jan/ feb., ١٩٩١.

١٩- J. R. Grinyer, et. Al., "Managerial choices in the valuation of Acquired good will in the U. K.," Accounting and Business Research ١٩٩١.

٢٠- L. Deangelo. "Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A study of the Management Buyouts of public Stock holders," Accounting Review, ١٩٨٦.

٢١- Barth, "fair value Accounting: Evidence From Investment securities and the Market valuation of Banks," The Accounting Review, Joinery ١٩٩٤.



ملحق (١)

قائمة الاستقصاء

السيد الأستاذ/ رئيس القطاع

تحية طيبة وبعد،

أرجو التكرم بملء هذه الاستمارة والتـي أعـدت بشـأن إجراء بحث ميداني عن مشاكل المخزون التـام والمـدينين بشركات قطاع الأعمال العام، والتي نسترشد بآرائكم البنـاءة بصدد هذا، شكرا لحسن تعاونكم، علما بأن هـذه الآراء لـن تستخدم سوى في هذا البحث العلمي.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،،

دكتور/ عادل مبروك محمد
أستاذ إدارة الأعمال المساعد
كلية التجارة – جامعة القاهرة

ملحق رقم (٢)

نتائج التحليل الاحصائى

العائد على المال المملوك						العائد على المال المستثمر						[illegible]		
المتوسط	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	المتوسط	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	المتوسط	92/93	93/94
-31.34	-13.3	-40	13.3	-80	-36.7	-0.792	-0.33	-0.9	-0.33	-1.7	-0.7	115.2	120	34
-520	-800	0	0	-633.3	-1167	-3.9	-5.3	0	0	-5.1	-9.1	34.4	3	33
-47.2	-56	-52	-28	-40	-60	-4.62	-5	-5.6	-2.8	-3.6	-6.1	22.6	27	19
-9100	-2000	-20300	-7400	-8000	-7800	-22.82	-4.9	-48.7	-19.6	-20.2	-20.7	61.2	86	47
-280	-180	-160	-140	-440	-480	-25.5	-11.7	-10.7	-9.3	-40	-55.8	15	15	15
-91.42	-116	-1.12	-92	-124	-124	-8.441	-10.5	-0.106	-8.6	-11.6	-11.4	33.2	42	23
-350	-300	0	-250	-700	-500	-4.22	-5.3	0	-2.9	-7.6	-5.3	17	23	15
-400	-133.3	0	-533.3	-756.7	-566.7	-12.32	-4.4	C	-15.5	-23.5	-17.2	36.6	32	29
-445.3	-302.9	-391.2	-502.9	-597.1	-432.3	-41.92	-28.6	-32.8	-40.3	-70.2	-37.7	86.2	51	93
-133.2	-44	-52	-20	-298	-252	-8.02	-2.2	-2.1	-1.4	-17.7	-16.7	138.2	65	98
-124.4	-17.9	-200	-120	-124	-160	-14.78	-11.3	-22.1	-13.2	-11.8	-15.5	51.2	82	42
-123.3	-200	-100	0	-166.7	-150	-6.78	-9.7	-4.6	0	-6.3	-13.3	20.8	15	14
-630.7	-400	-453.3	-685.7	-813.3	-800	-399.1	-22	-1887	-31.9	-4.8	-50	40.8	56	42
-941.3	-336.4	-460	-590	-1740	-1580	-87.18	-22.4	-287.5	-34.9	-48.9	-42.2	43.8	53	52
-352	-140	-210	-360	-630	-420	-51.72	-13.9	-23.6	-49.3	-95.4	-76.4	4.8	8	9
-356.4	-261.5	269.2	-584.6	-459.2	-735.8	-29.6	-17.1	-16.2	-35.7	-28.8	-50.2	34.2	44	24
-152.3	-87.7	-68.5	-68.5	-243.8	-293.1	-16.9	-5.8	-4.3	-41	-14.6	-18.8	153	102	150
-242.3	-150	-265.4	-211.5	-303.8	-280.8	-29.82	-15.5	-30.1	-25.8	-39.3	-38.4	26.4	40	31
-215.7	-73.9	-265.2	-269.6	-234.8	-234.8	-16.88	-4.9	-19.5	-19.9	-19.9	-20.2	39.4	65	23
-223.1	-236.8	-210.5	-184.2	-247.4	-236.8	-17.94	-18.7	-16.1	-14	-20.1	-20.8	32.4	27	34
-200	-350	-500	-100	0	-50	-6.06	-26.9	-2	-0.8	0	-0.6	15.6	30	12
-47.74	-5.5	-33.3	-44.4	-83.3	-72.2	-10.56	-4.1	-6.7	-9.8	-16.7	-15.5	13	10	16
-38.46	-25.6	-12.8	-7.7	-82.1	-64.1	-4.68	-3.5	-1.8	-0.9	-9.5	-7.7	24.8	8	9
-4180	-800	-14000	-1833	-1833	-2433	-23.76	-10.6	-18	-23.8	-27.2	-39.2	50.8	38	47
34.38	52.6	36.8	40	10	32.5	2.64	2.6	1.7	1.7	4.3	2.9	43.2	57	41
340	380	440	360	380	140	4.5	5.5	5.7	5	4.8	1.5	143.6	26	31
-725.1	-253.8	-1424	-523.6	-702.3	-721.4	-32.35	-9.867	-93.57	-15.23	-20.59	-22.5	49.9	43.269	37.808

الشركة	صافي قيمة الشركة	القيمة السوقية	المخزون وأوراق القبض والأرصدة المدينة 96/97	95/96	94/95	93/94	92/93	المتوسط	نسبة المخزون إلى المال المستثمر 96/97	95/96	94/95	93/94	92/93	المتوسط	[illegible] 96/97	95/96	94/95
1	293	2074	290	264	225	264	224	253.4	51	53.4	41.4	45.5	50.5	48.96	133	159	130
2	-46	507	117	83	67	56	71	84.5	74.3	66.7	56.6	65.8	60.5	64.78	47	59	30
3	-22	200	51	57	59	50	47	52.6	59.8	60.6	54.8	54.5	64.9	58.92	21	25	17
4	-395	354	135	130	139	174	17	119	100	81.8	69.2	65.7	66.6	76.66	51	87	35
5	-153	18	8	11	29	29	29	21.2	204.7	141.8	108	101.3	91	129.36	9	13	18
6	-230	245	68	51	57	66	58	60	108.1	99.2	91	91.3	84.4	94.8	35	45	16
7	-41	56	74	65	60	43	28	54	87.6	84.9	78.6	69.4	62.5	76.64	19	18	10
8	-115	13.5	17	17	22	36	23	23	1017.1	104.1	90.7	79.6	73.6	273.02	44	42	35
9	-1944	18	32	48	66	54	66	53.2	326.8	350.9	205	170.9	148.6	240.44	60	107	100
10	-499	363	257	254	270	210	149	228	100.1	84.2	70.2	65.3	61.3	76.22	190	216	122
11	-339	129	76	69	63	64	37	61.6	123.7	111.1	104.4	93.8	78.9	102.38	44	58	30
12	-19	80	19	7	7	12	7	10.4	70	54.4	41.5	46.2	48.4	52.1	33	27	15
13	-980	551	52	52	63	74	47	57.6	261.3	208.7	152	131.1	107	174.02	28	33	45
14	-608	43.5	43	29	41	39	38	36	303.2	187.6	174	149.1	121.2	187.02	35	40	39
15	-595	-177	16	7	13	13	17	13.2	736.4	319.7	254.8	178.6	158.4	329.58	2	2	3
16	-713	-266	72	62	88	101	52	79	309.7	178.8	153.1	132.4	120.6	178.92	34	40	29
17	-709	1900	190	206	248	248	228	224	102.8	89.5	78.8	77.1	73	84.24	165	199	149
18	-805	0	32	38	450	48	48	123.2	258.9	207.9	178.9	150.7	124.3	184.14	18	21	22
19	-497	207	59	35	47	73	61	55	119.5	103	90.4	76	63.4	90.45	23	48	38
20	-377	160	45	51	65	40	40	48.2	138.9	115.8	99.2	85.9	72.1	102.38	36	37	28
21	60	398	61	60	43	61	61	57.2	60.8	57.1	53.6	59.8	64.4	59.14	8	22	6
22	-86	9.7	16	16	19	19	12	16.4	102.4	85.6	70.7	55.1	48	72.36	6	19	14
23	-29	106	116	104	89	91	84	95.8	56.6	52.7	45.1	37.9	40.2	46.5	36	40	31
24	-613	31.5	37	50	66	73	75	60.2	186	153	122.5	105.6	97.8	132.98	55	58	56
25	98	494	56	55	58	70	73	62.4	41	45.8	42	40	38.8	41.52	38	55	25
26	130	626	128	124	94	103	89	107.6	54.5	50.5	46	51.6	50.4	50.6	566	53	42
المتوسطات	-355.154	313.1231	79.5	75.577	94.154	82.346	64.654	79.246	194.44	121.11	99.327	87.815	79.646	116.47	67.538	59.038	41.845

القيمة السوقية للشركة ومتوسط قيمة المخزون 0.682

صافي قيمة الشركة ومتوسط قيمة المخزون -0.135

القيمة السوقية للشركة وحساب القبض 0.7709

صافي قيمة الشركة وحساب القبض 0.0385

المخزون التام و حساب القبض إلى هيكل التمويل -0.303

المخزون التام إلى إنخفاض حساب القبض 0.7938

زيادة المخزون و حساب القبض إلى إنخفاض العائد على المال المستثمر 0.0651

زيادة المخزون و حساب القبض إلى إنخفاض العائد على حقوق الملكية -0.029

جدول رقم (٦)

تطور بعض المؤشرات الأساسية للشركات محل الدراسة

البيان	٩٦/ ١٩٩٧	٩٥/ ١٩٩٦	٩٤/ ١٩٩٥	١٩٩٤/٩٣	١٩٩٣/٩٢	المتوسط
المبيعات بالمليون جنيه	٣٠١١	٣٦٥٠	٤٠٩٥	٣٧٨٧	٣٨٢٩	٣٦٧٤
معدل دوران الأصول	٠.٠٣٤	٠.٠٤١	٠.٠٤٧	٠.٠٤٤	٠.٠٥٣	٠.٠٤٤
معدل دوران المخزوم التام	١.٧	٢.٤	٣.٧	٣.٨	٣.٤	٣
معدل دوران حسابات القبض	١.٤	١.٨	١.٩٩	١.٧٦	٢.٣	١.٨٥
معدل دوران المخزون التام وحسابات القبض	٠.٠٧٨	١.٠٠٤	١.٢٩	١.٢	١.٣٥	١.١٣
نسبة حسابات القبض إلى المبيعات	٪٦٩	٪٠٥٤	٪٠٥٠	٪٠٥٧	٪٠٤٤	٪٠٥٥
نسبة المخزون التام إلى المبيعات	٪٥٩	٪٠٤٢	٪٠٢٧	٪٠٢٦	٪٣٠	٪٣٩
مدى كفاية المخزون للمبيعات بالشهور	٧	٥	٣.٢	٣.٢	٣.٥	٤.٤
متوسط فترة التحصيل يوم	٢٤٩	١٩٥	١٨١	٢٠٥	١٥٩	١٩٨
تكلفة المخزون السنوية على إفتراض الحجم الأمثل للمخزون هي مبيعات شهر(*) بالمليون جنيه	١٠٦	٥٨	١٨	١٦	٢٤	٤٤
تكلفة حسابات القبض (**) بالمليون جنيه	٢٠٢	١٥٠	١٤٥	١٧٢	١٠٥	١٥٥
إحتمال تحصيل حسابات القبض (***)	٠.٠٨٩٣	٠.٠٨٧٦	٠.٠٧٢٦	٠.٠٨٧٩	٠.٠٨٦٢	٠.٠٨٤٧
متوسط القيمة الدفترية للشركات بالمليون جنيه						صفر
متوسط القيمة السوقية للشركات بالمليون جنيه						٨١٧٧.٢
نسبة قيمة المخزون التام وحسابات القبض إلى القيمة السوقية						٪٤٠

(*) دوره الإنتاج في الشركات = ٣٠ يوم

التلكفة = (قيمة المخزون - مبيعات شهر) × ٠,١٤ (التكلفة) × عدد شهور الكفاية بعد مبيعات الشهر .

(**) ث . حسابات القبض=حسابات القبض × ٠,١٤ (التكلفة) × $\frac{\text{فترة التحصيل}}{٣٦٠}$ =

(***) راجع صفحة بهذا البحث ١٦ .

جدول رقم (٧)

أهم أسباب ارتفاع المخزون التام

حسب أراء رؤساء القطاعات الأصناف المختلفة

الأسباب	غزول			المجموع		الأقمشة			المجموع		ملابس جاهزة			المجموع		مفروشات ومفضلات			المجموع	
	تجاري	مالي	إنتاج			تجاري	مالي	إنتاج	عدد	٪	تجاري	مالي	إنتاج	عدد	٪	تجاري	مالي	إنتاج	عدد	٪
١ - ارتفاع التكلفة مما يفقد الشركات ميزة الأسعار التنافسية مقارنا بالدول الأخرى	١٢	١٦	١٤	٤٢	٨٠,٨	١٢	١٧	١٤	٤٣	٧٩,١	١٢	١٣	١٢	٣٧	٧٤	١٠	١١	٩	٣	٧٦,٩
٢ - وجود أصناف مثيلة مستوردة بالسوق بأسعار أقل	١٣	١٢	١٤	٣٩	٪٧٥	١٠	١٣	٩	٣٢	٥٩,٣	١٠	١١	٩	٣٠	٦٠	-	-	-	-	-
٣ - انخفاض صادرات الشركات لتشبع الأسواق الخارجية بإنتاج الدول المنافسة	١١	١٣	١٠	٣٤	٦٥,٤	٩	١٧	١٠	٣٦	٦٦,٧	٩	١٢	١١	٣٢	٦٤	١٠	٩	٨	٢٧	٦٩,٢
٤ - وجود أصناف مثيلة إنتاج محلي بالسوق بأسعار أقل .	١٢	٥	٦	٢٣	٤٤,٢	١٤	١٣	٥	٣٢	٥٩,٣	١١	١١	٧	٢٩	٥٨	٩	٧	٩	٢٥	٦٤,١
٥ - انخفاض صادرات الشركات بسبب تعرض صادراتها لرسوم إغراق	-	-	-	-	-	١٠	١٠	٩	٢٥	٥٣,٣	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
٦ - انخفاض الجودة عن الإنتاج المستورد	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	٩	١١	٩	٢٩	٥٨	-	-	-	-	-
٧ - انخفاض الجودة عن الإنتاج المحلي الخاص	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	١٠	١٠	٨	٢٨	٥٦	-	-	-	-	-

جدول رقم (٨)
أسباب إرتفاع المخزون التام الصنع

الأسباب	نوعية المنتج: غزول	أقمشة	ملابس	مفروشات
١ - إنخفاض جودة الإنتاج عن القطاع الخاص	٥	٢٠	٢٨	١٥
٢ - إنخفاض جودة الإنتاج عن الإنتاج المستورد	١١	٢٣	٢٩	١٠
٣ - وجود أصناف مثيلة مستوردة بالسوق بأسعار أقل	٢٩	٣٢	٣٠	١٢
٤ - وجود أصناف مثيلة إنتاج محلي بالسوق باسعار أقل	٢٣	٣٢	٢٩	٢٥
٥ - إنتاج كميات كبيرة في الماضي أكبر من الطاقة التوسيقية للشركة حفاظا على حوافز العاملين	٧	١٣	١٤	١١
٦ - إنخفاض صادرات الشركة بسبب رسوم الأغراق	٩	٢٩	١١	٢٠
٧ - إنخفاض صادرات الشركة بسبب تشبع "الأسواق الخارجية بإنتاج الدول المنافسة	٣٤	٣٦	٣٢	٢٧
٨ - إرتفاع التكلفة يجعل أسعار التصدير غير منافسة لإنتاج الدول الأخرى	٣٢	٤٣	٣٧	٣٠

جدول رقم (٩)
أسباب إرتفاع قيمة المدينين وحسابات القبض

الأسباب	عدد التكرارات	إجمالي عدد المفردات
١ - التوسع في البيعه الآجل بسبب حدة المنافسة .	٥٦	٧٢
٢ - تأخر بعض المدينين في السداد	٥٠	٧٢
٣ - اضرار الشركات لبيع أصناف راكدة بتسهيلات كبيرة	٤٩	٧٢
٤ - توقف بعض العملاء عن السداد	٤٣	٧٢
٥ - عدم دراسة موقف العملاء جيدا قبل منح الإئتمان	٢٩	٧٢

جدول رقم (١٠)
اسباب إرتفاع قيمة المدينين وحسابات القبض
كما يراها رؤساء القطاعات

الأسباب	تجاري	مالي	إنتاج	الإجمالي
١ - التسوع في البيع الآجل بسبب جودة المنافسة .	١٩	٢٣	١٤	٥٦
٢ - تأخر بعض المدينين في السداد	١٨	١٨	١٤	٥٠
٣ - إضرار الشركات لبيع اصناف راكدة بتسهيلات كبيرة	١٤	١٩	١٠	٤٣
٤ - توقف بعض العملاء عن السداد	٩	١٢	٨	٢٩
٥ - عدم دراسة موقف العملاء جيدا قبل منح الإئتمان	١٩	١٨	١٢	٤٩

جدول رقم (١١)
تطور نسبة المخزون التام وحـ/ق والمخزون وحـ / ق والمديونية
إلى المال المستثمر بالشركات القابضة

البيان	٩٦/ ١٩٩٧	٩٥/ ١٩٩٦	٩٤/ ١٩٩٥	٩٣/ ١٩٩٤	٩٢/ ١٩٩٣
نسبة المخزون التام وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس	٪٤٠	٪٤٢	٪٣٩	٪٣٧	٪٣٣
نسبة المخزون التام وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالشركة القابضة لتصنيع المنسوجات	٪٤٤	٪٤٣	٪٤٣	٪٤٧	٪٤٤
نسبة المخزون التام وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالشركة القابضة للقطن والتجارة	٪٤٦	٪٣٥	٪٣٢	٪٣٤	٪٤٧
متوسط نسبة المخزون التام وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالشركات	٪٤٣	٪٤٠	٪٣٨	٪٣٩	٪٤١
نسبة المخزون وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالقابضة للغزل والنسيج	٪٥٧	٪٦١	٪٥٧	٪٥٧	٪٥٣
نسبة المخزون وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالقابضة لتصنيع المنسوجات	٪٥٤	٪٥٣	٪٥٥	٪٥٨	٪٥٩

البيان					
نسبة المخزون وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالقابضة للقطن والتجارة	٤٩٪	٥٣٪	٥٢٪	٥١٪	٧٥٪
نسبة المخزون وحسابات القبض إلى المال المستثمر بالشركات	٥٣٪	٥٦٪	٥٥٪	٥٥٪	٦٢٪
نسبة الديون إلى المال المستثمر بالقابضة للغزل والنسيج	٩٧٪	٩١٪	٧٧٪	٧٣٪	٧٠٪
نسبة الديون إلى المال المستثمر بالقابضة لتصنيع المنسوجات	٢٠٥٪	١٧٠٪	١٤٨٪	١٣٦٪	١٠٧٪
نسبة الديون إلى المال المستثمر بالقابضة للقطن والتجارة	٩٧٪	٨٧٪	٧٧٪	٧٢٪	٩٥٪
نسبة الديون إلى المال المستثمر بالشركات	١٣٣٪	١١٦٪	١٠١٪	٩٠٪	٩١٪

جدول رقم (١٢)
الإيرادات والفوائد والفائض للشركات محل
الدراسة في ١١٩٧/٦/٣٠

بالمليار جنيه

البيان	الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس	الشركة القابضة لتصنيع المنسوجات	الشركة القابضة للقطن والتجارة	المجموع
المبيعات	١٥٣٤	٢٢٥	١٢٦١	٢٩٩٠
الديون المصرفية	٢٦٩٨	١٣٦١	٢١٧١	٦٢٣٠
الفوائد	٣٠٦	١٨٨	٣٢٥	٨١٩
الفائض بعد الضرائب والفوائد	(٤٩٤)	(٣٩١)	(٤٧٥)	(١٣٦٠)
قروض طويلة الأجل	-	-	-	١٣٦١
بنوط دائنة	-	-	-	٤٨٦٩
عجز العمليات	(١٨٨)	(٢٠٣)	(١٥٠)	(٥٤١)
نسبة الفوائد إلى المبيعات	١٩.٩٪	٨٢.٥٪	٢٦.٤٪	٢٧.٤٪

ملحق رقم (٣)
بعض الجداول الخاصة بالدراسة
جدول رقم (١٣)
تطور العلاقة بين الربحية وقيمة المنظمة
بالشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس

(بالمليون جنيه)

البيان	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	٩٣/٩٤	٩٢/٩٣	المتوسط
الإيرادات	١٧٧٧	٢١٠٥	٢٣٣٤	٢٠٥٤	٢٠٣٩	٢٠٦٢
المصروفات	١٩٢٥	٢٣١٨	٢٢٩٦	١٩٣٣	١٩١٩	٢٠٧٨
نسبة الإيرادات إلي المصروفات	٩٢ر٤٪	٩١٪	١٠٢٪	١٠٦٪	١٠٦٪	٩٩ر٥٪
الأصول المتداولة	٢٣٤١	٢٥٦٣	٢٢٢٦	٢٢٣٨	٢٠٧٨	٢٢٨٩
الأصول الثابتة	١٧١٦	١٦٨٣	١٦٤٥	١٦١٦	١٤٨٠	١٦٢٨
نسبة ا.م. إلي ا.ثد	١٣٧٪	١٥٢ر٣٪	١٣٦٪	١٣٩٪	١٤٠٪	١٤١٪
قيمة الديون	٤١٠٧	٣٨٦٤	٣٠٤١	٢٨٥٥	٢٥٥٥	٣٢٨٤
قيمة الملكية	٦٧٨	٦٦٤	٦٦٤	٦١٧	٥٨٤	٦٤٣
نسبة الديون إلي الملكية	٥٩٨٪	٥٨٢٪	٤٧٢٪	٤٦٣٪	٤٣٨٪	٥١١٪
معدل العائد على المال المستثمر	(١٢٪)	(١٠ر٤٪)	(٨٪)	(١٠ر٣٪)	(٦٪)	(٩٪)

قيمة المنظمة :

- اجمالى الإهلاك ٤١٥٣ مليون جنيه
- المخصصات ١٣٠٨ مليون جنيه
- صافى قيمة الأصول ٢٨٤٥ مليون جنيه
- الديون غير المصرفية ١٣٧٠ مليون جنيه

صافى قيمة الأصول بعد الديون غير المصرفية ١٤٧٥ مليون جنيه

-الديون المصرفية بغير أعباء الفوائد المرسملة ٥٥٪ ١٤٧٥ مليون جنيه

قيمة المنظمة دفتريا   صفر

قيمة المنظمة السوقية   ٣٨٤٨٫٥ مليون جنيه

جدول رقم (١٤)

تطور العلاقة بين الربحية وقيمة المنظمة

بالشركة القابضة لتصنيع المنسوجات

(بالمليون جنيه)

البيان	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	٩٣/٩٤	٩٢/٩٣	المتوسط
الإيرادات	٢٥٢	٣٢٠	٣٦٣	٣٣٦	٤٥٥	٣٤٥
المصروفات	٤١٠	٤٩٧	٤٨٢	٤١٧	٥١٤	٤٦٤
نسبة الإيرادات إلي المصروفات	٪٦٢	٪٦٤	٪٧٥	٪٨١	٪٨٩	٪٧٤
الأصول المتداولة	٥٨١	٥٧٩	٥٨٢	٦١٥	٦١٩	٥٩٥
الأصول الثابتة	٤٣١	٤٥٦	٤١٦	٤١٨	٤١٤	٤٢٧
نسبة ا.م. إلي ا.ث.	٪١٣٥	٪١٢٧	٪١٤٠	٪١٤٧	٪١٥٠	٪١٤٠
قيمة الديون	٢١٠٢	١٧٨٣	١٥١٠	١٣٠٩	١١١٦	١٥٦٤
قيمة الملكية	١٧٧	١٧٥	١٨٢	١٦٢	١٥٨	١٧١
نسبة الديون إلي الملكية	٪١١٨٨	٪١٠١٩	٪٨٣٠	٪٨٠٨	٪٧٠٦	٪٩١٠
معدل العائد على المال المستثمر	(٪٤١٫٣)	(٧٧٫٦)	(٢٩٫٨)	(١٩٫٦)	(١٧٫١)	(٪٣٧)

قيمة المنظمة :

اجمالى الأصول   ١٠٤١   مليون جنيه

\- المخصصات   ٤٧٢   مليون جنيه

صافى قيمة الأصول   ٥٦٩   مليون جنيه

\- الديون غير المصرفية   ٧٤١   مليون جنيه

صافى قيمة الأصول   (١٧٢)   مليون جنيه

\- ٥٥٪ من الديون المصرفية   (٧٤٩)   مليون جنيه

قيمة المنظمة دفتريا   (٩٢١)   (صفر)

قيمة المنظمة السوقية   ٣٥٫٨   مليون جنيه

جدول رقم (١٥)

تطور العلاقة بين الربحية وقيمة المنظمة

بالشركة القابضة للقطن والتجارة

(بالمليون جنيه)

البيان	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	٩٣/٩٤	٩٢/٩٣	المتوسط
الإيرادات	١٤٣٢	١٧٩٦	١٩٦٨	١٧٧١	١٧٨٨	١٧٤٩
المصروفات	١٥٦٠	١٨٩٦	١٩١٨	١٧٦٣	١٧٢١	١٧٧٢
نسبة الإيرادات إلي المصروفات	٪٩٢	٪٩٥	٪١٠٢	٪١٠١	٪١٠٤	٪٩٩
الأصول المتداولة	٢٠٣٦	٢٠٩٤	٢٠٩٥	١٩٩٠	١٩٧٤	٢٠٣٨
الأصول الثابتة	١٥٥٧	١٥٥٤	١٥٢٨	١٥٧٠	١٤١٢	١٥٢٤
نسبة ا.م. إلي ا.ث.	٪١٣١	٪١٣٥	٪١٣٧	٪١٣٢	٪١٤٠	٪١٣٥
قيمة الديون	٣٥٤٣	٣٢٢٢	٢٨٥٥	٢٦٠٢	٢٣٧٨	٢٩٢٠
قيمة الملكية	٧٢٣	٦٩٢	٦٦٧	٦٤٨	٦١٠	٦٦٨
نسبة الديون إلي الملكية	٪٤٩٠	٪٤٦٦	٪٤٢٨	٪٤٠٢	٪٣٩٠	٤٣٥
معدل العائد على المال المستثمر	(-٫١٣٪)	(٪١٣)	(٪٧)	(٪٧)	(٪٧)	(٪٩)

قيمة المنظمة :

اجمالى الأصول	٣٥٤٨		مليون جنيه
– المخصصات		١١٩٢	مليون جنيه
صافى قيمة الأصول		٢٣٥٦	مليون جنيه
– الديون غير المصرفية		١٣٧٢	مليون جنيه
صافى قيمة الأصول		٩٨٤	مليون جنيه
– ٥٥٪ من الديون المصرفية	١١٩٤		مليون جنيه
قيمة المنظمة دفتريا		(٢١٠)	صفر
قيمة المنظمة السوقية		٣٩٣٤٫٢	مليون جنيه

جدول رقم (١٦)
تطور العلاقة بين الربحية وقيمة المنظمة
بالشركات القابضة الثلاثة

القيمة
بالمليون جنيه

البيان	٩٧/٩٦	٩٦/٩٥	٩٥/٩٤	المتوسط
الإيرادات	٢٠٦٢	٣٤٥	١٧٤٩	٤١٥٦
المصروفات	٢٠٧٨	٤٦٤	١٧٧٢	٤٣١٤
نسبة الإيرادات إلي المصروفات	٩٩٫٥٪	٧٤٪	٩٩٪	٩٦٪
الأصول المتداولة	٢٢٨٩	٥٩٥	٢٠٣٨	٤٩٢٢
الأصول الثابتة	١٦٢٨	٤٢٧	١٥٢٤	٣٥٧٩
نسبة ا.م. إلي ا.ث.	١٤١٪	١٤٠٪	١٣٥٪	١٣٨٪
قيمة الديون	٣٢٨٤	١٥٦٤	٢٩٢٠	٧٧٦٨
قيمة الملكية	٦٤٣	١٧١	٦٦٨	١٤٨٢
نسبة الديون إلي الملكية	٥١١٪	٩١٠٪	٤٣٥٪	٥٢٤٪
معدل العائد على المال المستثمر	(٩٪)	(٣٧٪)	(٩٪)	(١٨٪)
صافي قيمة المنظمة	صفر (سالبة)	صفر (سالبة)	صفر (سالبة)	صفر (سالبة)
صافى قيمة المنظمة السوقية بالمليون جنية	٣٨٤٨٫٥	٣٥٨٫٥	٣٩٣٤٫٢	٨١٤١٫٢

أجمالي الأصول :		٨٨٨٨
المخصصات :		٢٩٩٥
صافى الأصول :		٥٨٩٣
الديون غير المصرفية:	٣٤٩٨	
صافى القيمة قبل الديون المصرفية:		٢٣٩٨
٥٥٪ من الديون المصرفية:	٣٤٤١	
صافى القيمة		(١٠٤٣)

جدول رقم (١٧)
بعض البيانات الأساسية

رقم الشركة	الديون	الايرادات	و/ق	المخزون			الديون الايرادات
١	٧٣٩	٧٦٥	٥٠٤	٦١٧	٦٠٦	٦٤٦	١ منخفضة مرتفعة
٢	٢٨٦	٢٤٦	١٧٢	٢١٩	١٨٥	٢٢٢	٢ منخفضة مرتفعة
٣	١٤٧	١٦٩	١٣٦	١٢٦	١٨١	١٥٢	٣ منخفضة مرتفعة
٤	٣٧٧	٣٣٤	٢٦١	٢٧٤	٢٧٣	٣٠٢	٤ منخفضة مرتفعة
٥	٨٨	٧٨	٨١	٧٦	٧٠	٧٩	٥ منخفضة مرتفعة
٦	٢٩٤	٢٦٤	٢٤٤	٢٤٠	٢٣٢	٣٥٥	٦ منخفضة مرتفعة
٧	١٦٦	١٥٧	١٣٦	١٠٠	٧٠	١٢٦	٧ منخفضة مرتفعة
٨	١١٦	١٠٢	٨٨	٧٨	٦٦	٩٠	٨ منخفضة مرتفعة
٩	١٠٩٨	١٠١٤	٨٦٩	٦٩٢	٥٣٦	٨٤٢	٩ منخفضة مرتفعة
١٠	٧٥٧	٧٠٩	٥٣١	٤٠٤	٣٠٩	٥٤٠	١٠ منخفضة مرتفعة
١١	٣١٨	٣٩١	٢٣٨	٣١٢	١٩٧	٣٥١	١١ منخفضة مرتفعة

١٢	٦٢	٤٣	٣٧	٣٠	٣٠	٣٨	١٢ منخفضة مرتفعة
١٣	٦١٧	٥٢٦	٤٣٩	٣٧١	٣٩٢	٤٥١	١٣ منخفضة مرتفعة
١٤	٤١٨	٣٣٣	٣٩٤	٣٤٣	١٩٩	٣٤١	١٤ منخفضة مرتفعة
١٥	٣٤٥	٣١١	١٨٦	١٦٧	١٦١	١٩٤	١٥ منخفضة مرتفعة
١٦	٤٣٢	٣٧٩	٣٢٦	٣٨٦	٢٣٩	٣٣٢	١٦ منخفضة مرتفعة
١٧	١١٧١	١٠٩٢	٩٦٢	٨٩٣	٨٠٩	٣٩٤	١٧ منخفضة مرتفعة
١٨	٤٩٢	٤٣٨	٣٨١	٣٤٥	٣١٢	٩٨٥	١٨ منخفضة مرتفعة
١٩	٣١٩	٣٧٩	٣٨٢	٢٣٨	٢٣٠	٣٩٤	١٩ منخفضة مرتفعة
٢٠	٣٠٠	٣٧١	٣٤٨	٢١٣	١٧٤		٢٠ منخفضة مرتفعة
٢١	٣١١	١٦٩	١٣٤	١٤٩	١٧١		٢١ منخفضة مرتفعة
٢٢	٨٦	٧٧	٥٨	٤٩	٣٥		٢٢ منخفضة مرتفعة
٢٣	١٨٤	١٧٨	١٤٨	١٠٧	١١٤		٢٣ منخفضة مرتفعة
٢٤	٣٤٦	٣٠٩	٢٨٣	٣٤٦	٢٢٢		٢٤ منخفضة مرتفعة
٢٥	٣٥٠	١٩٩	١٦٧	١٩٨	١٧٤		٢٥ منخفضة مرتفعة
٢٦	١٨٤	٣١١	١٩٢	١٦٤	١٤٧		٢٦ منخفضة مرتفعة

المتوسط	٣٧٤	
الحد الأدنى	٦٢	١٢٢
الحد الأعلى	١١٧١	٢٣١
المدى	١١٦٩	٩٤٥
		٩٤٨

	و/ق	المخزون	و/ق + المخزون	القيمة السوقية
١	مرتفعة	مرتفع	مرتفع	مرتفعة
٢	مرتفعة	منخفض	مرتفع	مرتفعة
٣	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
٤	مرتفعة	منخفض	مرتفع	مرتفعة
٥	منخفضة	منخفض	منخفض	منخفضة
٦	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
٧	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
٨	منخفضة	منخفض	منخفض	منخفضة
٩	منخفضة	مرتفع	مرتفع	منخفضة
١٠	مرتفعة	مرتفع	مرتفع	مرتفعة
١١	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
١٢	منخفضة	منخفض	منخفض	منخفضة
١٣	منخفضة	منخفض	منخفض	مرتفعة
١٤	منخفضة	منخفض	منخفض	منخفضة
١٥	منخفضة	منخفض	منخفض	منخفضة
١٦	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
١٧	مرتفعة	مرتفع	مرتفع	مرتفعة
١٨	منخفضة	منخفض	نخفض	منخفضة
١٩	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
٢٠	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
٢١	منخفضة	منخفض	مرتفع	مرتفعة
٢٢	منخفضة	منخفض	منخفض	منخفضة
٢٣	مرتفعة	منخفض	مرتفع	منخفضة
٢٤	منخفضة	منخفض	مرتفع	منخفضة
٢٥	مرتفعة	مرتفع	مرتفع	مرتفعة
٢٦	مرتفعة	مرتفع	مرتفع	مرتفعة

المتوسط ٨٠	١٠٠	١٠٧	٣١٣	
الحد الأدنى ٨	١٠	١٩	(٢٦٨)	
الحد الأعلى ٢٩٠		٤٦٢	٧٥٢	٢٠٧٤
المدى	٢٨٢	٤٥٢	٧٣٣	٢٣٤٢

	الديون	و/ق + المخزون	المبيعات
١	مرتفعة	مرتفع	مرتفع
٢	منخفضة	مرتفع	مرتفع
٣	منخفضة	مرتفع	مرتفع

٤		مرتفعة	مرتفع	منخفض
٥		منخفضة	منخفض	منخفض
٦		منخفضة	مرتفع	منخفض
٧		منخفضة	مرتفع	منخفض
٨		منخفضة	منخفض	منخفض
٩		مرتفعة	مرتفع	منخفض
١٠		مرتفعة	مرتفع	مرتفع
١١		منخفضة	مرتفع	منخفض
١٢		منخفضة	منخفض	منخفض
١٣		مرتفعة	منخفض	منخفض
١٤		مرتفعة	منخفض	منخفض
١٥		منخفضة	منخفض	منخفض
١٦		مرتفعة	مرتفع	منخفض
١٧		مرتفعة	مرتفع	مرتفع
١٨		مرتفعة	منخفض	منخفض
١٩		منخفضة	مرتفع	منخفض
٢٠		منخفضة	مرتفع	منخفض
٢١		منخفضة	مرتفع	مرتفع
٢٢		منخفضة	منخفض	منخفض
٢٣		منخفضة	مرتفع	منخفض
٢٤		منخفضة	مرتفع	منخفض
٢٥		منخفضة	مرتفع	منخفض
٢٦		منخفضة	مرتفع	مرتفع
المتوسط	٣٧٤	مليون	١.٧	١١٥
الحد الأدنى	٦٢		١٩	(٣)
الحد الأعلى	١١٧١		٧٥٢	٧٧٥
المدى		١١.٩	٧٢٣	٧٧٨

جدول رقم (١٧)
معامل تغطية الديون غير المصرفية

بالمليون جنيه

البيان	٩٢/١٩٩٣	٩٣/١٩٩٤	٩٤/١٩٩٥	٩٥/١٩٩٦	٩٦/١٩٩٧
قيمة الديون غير المصرفية	٢٢.٥	٢٦٣٤	٢٧١٢	٣.٤٠	٣٤٨٢
قيمة المخزون التام وحسابات القبض	٢٨.٦	٣١٢٤	٣١٢١	٢٥..	٣٨٢٣
نسبة تغطية المخزون وح /ن للديون	١.٢٧	١.١٩	١.١٥	..٨٢	١..٩
الفائض أو العجز بعد سداد الديون غير المصرفية	٦.١	٤٩.	٤.٩	(٥٤.)	٣٤.

جدول رقم (١٨)
المركز المالي المجمع للشركات قبل وبعد التعديل

بالمليون جنيه

البيان	المركز المالي المجمع في ١٩٩٧/٦/٣٠	%	المركز المالي المجمع بعد التعديل	%
الأصول				
نقدية	٢٩٢		٢٩٢	
مدينين وأرصدة مدينة	٢.٧١		-	
مخزون سلعي	٢٥٩٥		٨٤٤	
مجموع الأصول المتداولة	٤٩٥٨	٪٣٥	١١٣١	٪١١
أصول ثابتة	٣٧.٣		٣٧.٣	
مشروعات تحت التنفيذ	١٢٣		١٢٣	
اصول أخرى (إستثمارات وأقراض)	٥١		٥١	
مجموع الأصول الثابتة	٣٨٧٧	٪٢٧	٣٨٧٧	٪٣٧
مجموع الأصول	٨٨٣٤	٪٦٢	٥.١٣	٪٤٨
عجز مرحل	٥٤٤.	٪٣٨	٥٤٤.	٪٥٢
الإجمالي	١٤٢٧٥	٪١٠٠	١.٤٥٣	٪١٠٠
الخصوم ورأس المال				
دائنون وأرصدة دائنة	٣٤٨٢		-	
بنوك دائنة	٤٨٧٥		٤٥٣٥	

مجموع الخصوم المتداولة	٨٣٥٧	٥٨.٥	٤٥٣٥	٤٣٪
قروض طويلة الأجل	١٣٥٦	٩.٥	١٣٥٦	١٣٪
رأس المال	٥.٥		٥.٥	
الإحتياطيات	١.٧٤		١.٧٤	
المخصصات	٢٩٨٣		٢٩٨٣	
مجموع حقوق الملكية	٤٥٦٢	٣٢٪	٤٥٦٢	٤٤٪
الإجمالي	١٤٢٧٥	١٠٠٪	١٠٤٥٣	١٠٠٪

جدول رقم (١٩)

المشاكل التي يسببها التضخم في قيمة كلاً من المخزون التام والمدينين

المشاكل	عدد التكرارات
١ - تزايد السحب على المكشوف مما يؤدي إلى زيادة عبء الفوائد .	٦١
٢ - تعرض المخزون للتلف	٦٥
٣ - إنخفاض القيمة التي يمكن بيع المخزون بها لتغير الأذواق مما يسبب خسائر للشركة	٦٥
٤ - إرتفاع قيمة الديون المعدومة مما يعرض الشركة للخسائر	٦٠

جدول رقم (٢٠)

مشاكل المخزون والمدينين حسب آراء الإدارة العليا

المشاكل	تجاري	مالي	إنتاج	الإجمالي
١ - تزايد السحب على المكشوف مما يؤدي إلى زيادة عبء الفوائد .	١٩	٢٣	١٩	٦١
٢ - تعرض المخزون للتلف	٢٣	٢٥	١٧	٦٥
٣ - إنخفاض القيمة التي يمكن بيع المخزون بها لتغير الأذواق	٢٣	٢٥	١٧	٦٥
٤ - إرتفاع قيمة الديون المعدومة	٢٤	٢٥	١١	٦٠

جدول رقم (٢١)

مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون

المقترحات	غزول	أقمشة	ملابس جاهزة	مفروشات
١ - تحجيم الإنتاج بما يتمشى مع قدرة الشركة البيعية	٢٥	٣٠	٣١	٢١
٢ - تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار منافسة	٤٩	٤٧	٣٩	٣٤
٣ - التخلص من المخزون الراكد بالسعر الذي يقبله السوق	٣٩	٤٢	٣٧	٣١
٤ - أن يتم الإنتاج بناء على خطة تسويقية	٤٧	٣٩	٤٠	٣١
٥ - أن يتم الإنتاج بناء على طلبات مسبقة من العملاء	٤٠	٣٩	٣٦	٢٨
٦ - دراسة الأسواق الخارجية للتعرف على إحتياجات العملاء والأسعار المناسبة للتصدير	٤٩	٤٣	٣٤	٣٢
٧ - تحسين جودة الإنتاج لزيادة القدرة التنافسية	٤٨	٤٤	٣٨	٣١

جدول رقم (٢٢)

مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون حسب أراء رؤساء القطاعات

	غزول			أقمشة			ملابس			مفروشات		
	مالي	تجاري	إنتاج	مالي	تجاري	إنتاج	مالي	تجاري	إنتاج	مالي	تجاري	إنتاج
١- تحجيم الإنتاج بما يتمشى مع قدره الشركة البيعية .	١٠	١١	٤	١١	١٤	٥	١٢	١٣	٦	٧	٨	٦
٢- تخفيض عناصر التكلفة	١٦	١٧	١٦	١٦	١٨	١٣	١٤	١٤	١١	١٢	١١	١١
٣- التخلص من المخزون الراكد بالسعر الذى يقبله السوق	١٢	١٥	١٢	١٤	١٥	١٣	١٣	١٤	١٠	١١	١٠	١٠
٤- أن يتم الإنتاج بناء على خطة تسويقية	١٥	١٦	١٦	١٥	١١	١٣	١٤	١٤	١٢	١٠	١٠	١١
٥- أن يتم الإنتاج بناء على طلبات مسبقة من العملاء .	١٤	١٣	١٣	١٢	١٤	١٣	١٥	١٠	١١	١٠	٩	٩
٦- دراسة الأسواق الخارجية	١٥	١٨	١٦	١٢	١٧	١٤	١١	١٣	١٠	١١	١١	١٠
٧- تحسين جودة الإنتاج	١٤	١٨	١٦	١٣	١٨	١٣	١٢	١٤	١٢	٩	١١	١١

جدول رقم (٢٣)

مقترحات تخفيض قيمة المديونيات وأوراق القبض

كما يراها رؤساء القطاعات

مقترحات / نوعية المفردة	رئيس القطاع التجاري	رئيس القطاع المالي	رئيس قطاع الإنتاج	اجمالي
	التكرار	التكرار	التكرار	التكرار
إعادة جدولة مديونيات العملاء وفقا لإمكانيات العملاء وظروف السوق	٨	٥	٤	١٧
سرعة بت المحاكم في قضايا توقف العملاء عن السداد	٤	٢	-	٦
تشجيع البيع النقدي بمنح خصومات مجزية للسداد النقدي	١٤	٩	٤	٢٧
دراسة موقف العملاء بدقة قبل منح الائتمان	٦	٦	-	١٢
وضع سقف مديونية لكل عميل	٢	-	٥	٧
إنتاج منتجات بجودة عالية ومطلوبة في أسوق حتى لا تضطر الشركة لبيعها بالائتمان	٣	٨	٢	١٣
تنشيط عملية السداد وإعطاء حوافز للتحصيل	٦	٧	-	١٣
تشكيل لجان للتحصيل للمرور على العملاء	-	٢	٦	٨
سرعة إتخاذ الاجراءات القانونية ضد العملاء المتوقفين	١	٣	١	٥
إحتساب فوائد تأخير على المبالغ المتأخرة لدى العملاء	١	-	١	٢
الحد من البيع بالائتمان وتخفيض مدته	١	٤	٢	٧
اجمالي التكرارات	٤٦	٤٦	٢٥	١١٧

جدول رقم (٢٤)

ربحية الجنية مبيعات من المنتجات المختلفة

ربحية الجنيه مبيعات / نوعية المفردة	الغزول	الأقمشة	ملابس جاهزة	مفروشات والمنسوجات الوبريات
أقل من ٥٪	٣	٢	١	١
٥٪	٢	١٠	٢	٢
٦٪	١	١	-	-
٧٪	٣	٣	-	١
٨٪	٢	٣	٢	١
٩٪	-	٢	-	-
١٠٪	١٩	١١	١١	١٦
١١٪	-	-	-	٢
١٢٪	٦	٢	٤	١
١٣٪	-	١	-	-
١٤٪	-	-	-	-
١٥٪	٣	٤	٧	٤
اكثر من ١٥٪	١	١	١٣	٣
لم تحدد	١٢	١٤	١٠	٨
إجمالي التكرارات	٥٢	٥٤	٥٠	٣٩

جدول رقم (٢٦)

قيمة الشركات الدفترية والسوقية

وحسب معامل الربحية

اسم الشركة	متوسط المبيعات ٩٨/٩٦	الأرباح بعد الضرائب	القيمة في ضوء معامل الربحية			القيمة الدفترية	القيمة السوقية
			٨ مرات	١٠ مرات	١٢ مرة		
١- كفر الدوار	٣٤٢	٢٣	١٨٤	٢٣٠	٢٧٦	(٧٠٩)	١٩٠٠
٢- الأهلية	٤٧	٣	٢٤	٣٠	٣٦	-	-
٣- السيوف	١١٧	٧,٩	٦٣	٧٩	٩٥	(٤٩٧)	٢٠٧
٤- النصر للغزل والنسيج	١١٦	٧,٨	٦٢	٧٨	٩٤	(٣٧٧)	١٦٠
٥-بورسعيد للغزل والنسيج	٤١	٢,٨	٢٢	٢٨	٣٤	(٨٦)	٩,٧
٦-العربية المتحدة للغزل	٨٢	٥,٦	٤٥	٥٦	٦٧	-	-
٧- وولتكس	٢٣	١,٦	١٣	١٦	١٩	(٦١٣)	٣١,٥
٨- ستيا	١٨٨	١٢,٨	١٠٢	١٢٨	١٤٥	٩٨	٤٩٤
٩- مصر /شبين الكوم	٢٢٨	١٥,٥	١٢٤	١٥٥	١٨٦	١٣٠	٦٢٨
١٠- مصر - المحلة	٧٦١	٥٢	٤١٦	٥٢٠	٦٢٤	٢٩٣	٢٠٧٤
١١- مصر - حلوان	٤٤	٣	٢٤	٣٠	٣٦	(١٩٤٤)	١٨
١٢-مصر للحرير الصناعي	١٧٩	١٢	٩٦	١٢٠	١٤٤	(٤٩٩)	٣٦٣
١٣- الشرقية للكتان	٧٣	٥,٠	٤٠	٥٠	٦٠	(٤١)	٥٦
١٤- دمياط للغزل	١٤١	١٠	٨٠	١٠٠	١٢٠	(٤٦)	٥٠٧
١٥- العربية للسجاد	١٩	١,٣	١٠	١٣	١٦	(١١٥)	١٣,٥
١٦- الدقهلية للغزل	١٤٤	١٠	٨٠	١١٠	١٢٠	(٣٩٥)	٣٥٤
١٧- الدلتا للغزل	١٥٢	١٠,٣	٨٢	١٠٣	١٢٤	(٢٢)	٢٠٠
١٨- القاهرة للصباغة	٧	٠,٥	١,٤	٥	٦	(١٥٣)	١٨
١٩- إسكندرية للغزل	١٨٧	١٢,١	٩٧	١٢١	١٤٥	(١٠)	٣٩٨

٢٠- الزقازيق	١٠٩	٧,٤	٥٩	٧٤	٨٩	(٣٣٠)	٢٤٥
٢١- الوجه القبلي	٩١	٦,٢	٥٠	٦٢	٧٤	(٣٣٩)	١٢٩
٢٢- الشوربجي / تركوتا	٤١	٢,٨	٢٢	٢٨	٣٤	(٦٠٨)	٤٣,٥
٢٣- كابوا	١٢٨	٨,٧	٧٠	٨٧	١٠٤	-	-
٢٤- مصر الوسطى	٤١	٢,٨	٢٢	٢٨	٣٤	(٧١٣)	(٢٦٨)
٢٥- المحلات الصناعية	١٥	١,١	٩	١١	٢٣	(٩٨٠)	٥٥١
الإجمالي	٣٣٢١	٢٢٥	١٧٩٧	٢٢٥٢	٢٧١٤	٥٢١	٨٤٠٠

جدول رقم (٢٧)

قيمة رأس المال المدفوع وكذلك الملكية والديون

والقيم المختلفة للشركات

بالمليون جنيه

البيان	القيمة
- القيمة حسب معامل الربحية	
٨ مرات	١٧٩٧
١٠ مرات	٢٢٥٢
١٢ مرة	٢٧١٤
- القيمة الدفترية	٥٢١
- القيمة السوقية	٨٤٠٠
- قيمة راس المال	٤٩٧
- ديون مصرفية	٦١٦٧
- ديون غير مصرفية	٣٤٧٥
- إجمال قيمة الديون	٩٦٥١
- صافي قيمة الأصول قبل الديون	٥٦٠٠
- مجموع حقوق الملكية	١٥٤٩

جدول رقم (٢٨)

الحد الأقصى للمخزون التام من الاصناف المختلفة

الحد الأقصى للمخزون التام	الغزول	الأقمشة	ملابس جاهزة	مفروشات
يعادل مبيعات شهرين	٢٦	١٨	٩	١٠
يعادل مبيعات ٣ شهور	٢١	٢٤	١٨	١٨
يعادل مبيعات ٤ شهور	-	٩	٨	٥
يعادل مبيعات ٥ شهور	-	١	٥	٢

جدول رقم (٢٩)

فترة تحصيل اللائمة من وجهة نظر عينة الدراسة

فترة التحصيل اللائمة	الغزول	الأقمشة	ملابس جاهزة	مفروشات
٦ شهور	٢٧	-	١٨	٩
٥ شهور	٢٥	٢٠	٦	١٠
٤ شهور	-	٢٥	٢٦	٢٥

جدول رقم (٢٥)

ربحية الجنية مبيعات موزعا على المنتجات المختلفة حسب أراء رؤساء القطاعات

ربحية الجنية مبيعات	غزول			أقمشة			ملابس			مفروشات			أجمالي
	تجاري	مالي	إنتاج	تجاري	مالي	إنتاج	تجاري	مالي	إنتاج	تجاري	مالي	إنتاج	
اقل من ٥ ٪	٢	١	–	١	١	–	١	–	–	١	–	١	٨
٥	–	١	١	٤	٤	٢	١	١	–	١	١	٢	١٨
٦	–	–	١	١	–	–	–	–	–	–	–	–	٢
٧	١	١	١	١	١	١	–	–	–	١	–	١	٨
٨	–	١	١	١	٢	–	١	–	١	–	–	١	٨
٩	–	–	–	–	–	٢	–	–	–	–	–	–	٢
١٠	٥	٧	٧	٢	٥	٤	٣	٧	١	٥	٧	١٦	٦٩
١١	–	–	–	–	–	–	–	–	–	١	١	٢	٤
١٢	٢	٢	٢	١	١	١	٢	١	١	–	–	١	١٤
١٣	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
١٤	–	–	–	–	–	–	–	–	٤	–	–	–	٤
١٥	١	١	١	٢	–	٢	١	٢	–	١	١	٤	١٦
أكثر من ١٥٪	–	١	–	–	١	–	٤	٣	٦	١	–	٣	١٩

ملحق رقم (٤)

بيان بالردود الوارده من شركات الغزل والنسيج التي شملتها الدراسه

الشـــــركات	تجـــارى	مالى	إنتاج	ملاحظـــات
١ - القابضه لتصنيع المنسوجات والتجاره : -				
١ - الاهليه للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
٢ - مصر للغزل والنسيج الرفيع (كفر الدوار)	✓	✓	✓	
٣ - شبين الكوم للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
٤ - السيوف للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
٥ - النصر للاصواف والمنسوجات الممتازه (ستيا)	✓	✓	✓	
٦ - النصر للغزل والنسيج والصباغه بالمحله الكبرى	✓	✓	✓	
٧ - وولنكـــس	✓	✓	✓	
٨ - العربيه والمتحده للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
٩ - إسكندريه للغزل والنسيج		✓		
١٠ - بورسعيد للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
إجمالي الشركه القابضه	٩	١٠	٩	
٢ - القابضه للغزل والنسيج والملابس الجاهزه : -				
١ - دمياط للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
٢ - العربيه للسجاد والمفروشات - دمنهور	✓	✓	✓	
٣ - النصر للملابس والمنسوجات (كابو)	✓	✓		
٤ - مصر / حلوان للغزل والنسيج ...	✓	✓	✓	
٥ - القاهره للصباغه والتجهيز	✓	✓	✓	
٦ - مصر للحرير الصناعي	✓	✓	✓	
٧ - مصر للغزل والنسيج بالمحله	✓	✓	✓	
٨ - الشرقيه للكتان والقطن	✓	✓	✓	
٩ - الدقهليه للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
١٠ - الدلتا للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
١١ - الشرقيه للغزل والنسيج بالزقازيق	✓	✓	✓	
إجمالي الشركه القابضه	١١	١١	١٠	
٣ - القابضه للقطن والتجاره الدوليه : -				
١ - النصر للغزل والنسيج والتريكو " شوربجى "	✓	✓	✓	
٢ - المحلات الصناعيه للحرير والقطن " إسكو "	✓	✓	✓	
٣ - مصر الوسطى للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
٤ - الوجه القبلى للغزل والنسيج	✓	✓	✓	
أجمالى الشركه القابضه	٤	٤	٤	
إجمالى شركات الغزل	٢٤	٢٥	٢٣	

المنتجات التى تقوم شركات الغزل والنسيج بأنتاجها

الشركـــــــه	نوعيـــة المنتجات			
	غزول	أقمشه	ملابس جاهزه	مفروشـــــات
القابضه لتصنيع المنسوجات والتجاره:-				
الاهليه للغزل والنسيج	✓	✓	✓	✓
مصر للغزل والنسيج	✓	✓	✓	✓
شبين الكوم للغزل	✓			
السيوف للغزل والنسيج	✓	✓		
ستيـــــا	✓	✓	✓	✓
النصر للغزل والنسيج		✓	✓	✓
وولتكس		✓	✓	
العربيه والمتحدة	✓	✓		
إسكندريه للغزل والنسيج	✓			
بورسعيد للغزل والنسيج		✓	✓	✓
إجمالى الشركه القابضه	٧	٨	٦	٥
القابضه للغزل والنسيج :-				
دمياط للغزل	✓	✓	✓	✓
العربيه للسجاد				✓
النصر للملابس			✓	
مصر / حلوان		✓	✓	✓
القاهره للصباغه		✓		
مصر للحرير الصناعى	✓			
مصر للغزل والنسيج	✓	✓	✓	✓
الشرقيه للكتان	✓	✓	✓	✓
الدقهليه للكتان	✓		✓	
الدلتا للغزل	✓	✓	✓	✓
الشرقيه للغزل	✓	✓	✓	✓
إجمالى الشركه القابضه	٧	٧	٨	٧
القابضه للقطن والتجاره الدوليه :-				
الشوربجى	✓	✓	✓	✓
إســـكو	✓	✓	✓	
مصر الوسطـــى	✓	✓		
الوجـــه القبلى	✓		✓	
إجمالى الشركه القابضه	٤	٣	٣	١
إجمالى الشركات	١٨	١٨	١٧	١٣

ملحق رقم (٥)

نتائج تفريغ قوائم الاستقصاء

أولاً :- أسباب إرتفاع المخزون تام الصنع -------------- (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
أنخفاض المبيعات بسبب أنخفاض جودة الأنتاج من أنتاج القطاع الخاص	الغزولي	٥	٩٫٧	٦	١١٫٥	٣٢	٦١٫٥	٩	١٧٫٣	٥٢
	الأقمشة	٢٠	٣٧٫٠	٩	١٦٫٧	٢١	٣٨٫٩	٤	٧٫٤	٥٤
	الملابس الجاهزة	٢٨	٥٦٫٠	٣	٦٫٠	١٤	٢٨٫٠	٥	١٠٫٠	٥٠
	المفروشات	١٥	٣٨٫٥	٤	١٠٫٣	١٨	٤٦٫٢	٢	٥٫٠	٣٩
أنخفاض المبيعات بسبب أنخفاض جودة الأنتاج من الأنتاج المستورد	الغزولي	١١	٢١٫٢	٧	١٣٫٥	٢٦	٥٠٫٠	٨	١٥٫٤	٥٢
	الأقمشة	٢٣	٤٢٫٦	٦	١١٫١	٢١	٣٨٫٩	٤	٧٫٤	٥٤
	الملابس الجاهزة	٢٩	٥٨٫٠	٨	١٦٫٠	٧	١٤٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
	المفروشات	١٠	٢٥٫٦	٨	٢٠٫٥	١٨	٤٦٫٢	٣	٧٫٧	٣٩
وجود أصناف مثيلة مستوردة بالسوق بأسعار أقل	الغزولي	٣٩	٧٥٫٠	٣	٥٫٨	٩	١٧٫٣	١	١٫٩	٥٢
	الأقمشة	٣٢	٥٩٫٣	٦	١١٫١	١٣	٢٤٫١	٣	٥٫٦	٥٤
	الملابس الجاهزة	٣٠	٦٠٫٠	٧	١٤٫٠	٧	١٤٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
	المفروشات	١٢	٣٠٫٨	٦	١٥٫٤	١٧	٤٣٫٦	٤	١٠٫٣	٣٩
وجود أصناف مثيلة أنتاج محلي بالسوق بأسعار أقل	الغزولي	٢٣	٤٤٫٢	٧	١٣٫٥	١٤	٢٦٫٩	٨	١٥٫٤	٥٢
	الأقمشة	٣٢	٥٩٫٣	٤	٧٫٤	١٢	٢٢٫٢	٦	١١٫١	٥٤
	الملابس الجاهزة	٢٩	٥٨٫٠	٥	١٠٫٠	٩	١٨٫٠	٧	١٤٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٥	٦٤٫١	٣	٧٫٧	١٠	٢٥٫٦	١	٢٫٦	٣٩

أولاً :- أسباب إرتفاع المخزون تام الصنع -------------- (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
أنتاج كميات كبيره من الماضي أكبر من قدرة الشركة على المبيعات حفاظاً على حوافز العاملين	الغزولي	٧	١٣٫٥	٨	١٥٫٤	٢٩	٥٥٫٨	٧	١٣٫٥	٥٢
	الأقمشة	١٣	٢٤٫٠	٩	١٦٫٧	٢٥	٤٦٫٣	٧	١٣٫٠	٥٤
	الملابس الجاهزة	١٤	٢٨٫٠	١٢	٢٤٫٠	١٨	٣٦٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
	المفروشات	١١	٢٨٫٢	٧	١٧٫٩	١٦	٤١٫١	٥	١٢٫٨	٣٩
أنخفاض صادرات الشركة بسبب تعرض صادراتها لرسوم أغراق	الغزولي	٩	١٧٫٣	٧	١٣٫٥	٢٧	٥١٫٩	٩	١٧٫٣	٥٢
	الأقمشة	٢٩	٥٣٫٧	٧	١٣٫٠	١١	٢٠٫٤	٧	١٣٫٠	٥٤
	الملابس الجاهزة	١١	٢٢٫٠	١٧	٣٤٫٠	١٣	٢٦٫٠	٩	١٨٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٠	٥١٫٣	٩	٢٣٫١	٥	١٢٫٨	٥	١٢٫٨	٣٩
أنخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية بأنتاج الدول الناشئة	الغزولي	٣٤	٦٥٫٤	٨	١٥٫٤	٩	١٧٫٣	٣	٥٫٨	٥٢
	الأقمشة	٣٦	٦٦٫٧	٧	١٣٫٠	٥	٩٫٣	٦	١١٫١	٥٤
	الملابس الجاهزة	٣٢	٦٤٫٠	١١	٢٢٫٠	١	٢٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٧	٦٩٫٢	٧	١٧٫٩	٢	٥٫١	٣	٧٫٧	٣٩
أرتفاع التكلفة يجعل أسعار التصدير غير منافسة لأنتاج الدول الأخرى	الغزولي	٤٢	٨٠٫٨	٦	١١٫٥	١	١٫٩	٣	٥٫٨	٥٢
	الأقمشة	٤٣	٧٩٫٦	٦	١١٫١	١	١٫٩	٤	٧٫٤	٥٤
	الملابس الجاهزة	٣٧	٧٤٫٠	٦	١٢٫٠	١	٢٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
	المفروشات	٣٠	٧٦٫٩	٤	١٠٫٣	٢	٥٫١	٣	٧٫٧	٣٩

أولاً - أسباب إرتفاع المخزون تام الصنع من الغزولي (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
أنخفاض المبيعات بسبب أنخفاض جودة الأنتاج من أنتاج القطاع الخاص	تجاري	١	٥٫٩	٤	٢٣٫٥	٩	٥٢٫٩	٣	١٧٫٦	١٧
	مالي	٣	١٦٫٧	١	٥٫٦	١٠	٥٥٫٥	٤	٢٢٫٢	١٨
	إنتاج	١	٥٫٩	١	٥٫٩	١٣	٧٦٫٤	٢	١١٫٨	١٧
	إجمالي	٥	٩٫٧	٦	١١٫٥	٣٢	٦١٫٥	٩	١٧٫٣	٥٢
أنخفاض المبيعات بسبب أنخفاض جودة الأنتاج من الأنتاج المستورد	تجاري	٤	٢٣٫٥	٢	١١٫٨	٩	٥٢٫٩	٢	١١٫٨	١٧
	مالي	٤	٢٢٫١	٢	١١٫١	٨	٤٤٫٤	٤	٢٢٫٢	١٨
	إنتاج	٣	١٧٫٦	٣	١٧٫٦	٩	٥٣٫٠	٢	١١٫٨	١٧
	إجمالي	١١	٢١٫٢	٧	١٣٫٥	٢٦	٥٠٫٠	٨	١٥٫٤	٥٢
وجود أصناف مثيلة مستوردة بالسوق بأسعار أقل	تجاري	١٣	٧٦٫٥	٢	١١٫٨	٢	١١٫٧	-	-	١٧
	مالي	١٢	٦٦٫٧	-	-	٥	٢٧٫٨	١	٥٫٥	١٨
	إنتاج	١٤	٨٢٫٤	١	٥٫٩	٢	١١٫٧	-	-	١٧
	إجمالي	٣٩	٧٥٫٠	٣	٥٫٨	٩	١٧٫٣	١	١٫٩	٥٢
وجود أصناف مثيلة أنتاج محلي بالسوق بأسعار أقل	تجاري	١٢	٧٠٫٦	٢	١١٫٨	٢	١١٫٨	١	٥٫٨	١٧
	مالي	٥	٢٧٫٨	٤	٢٢٫٢	٧	٣٨٫٩	٢	١١٫١	١٨
	إنتاج	٦	٣٥٫٣	١	٥٫٩	٥	٢٩٫٤	٥	٢٩٫٤	١٧
	إجمالي	٢٣	٤٤٫٢	٧	١٣٫٥	١٤	٢٦٫٩	٨	١٥٫٤	٥٢

أولاً :- أسباب إرتفاع المخزون تام الصنع من الأقمشة (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
انخفاض المبيعات بسبب انخفاض جودة الإنتاج عن إنتاج القطاع الخاص	تجاري	٦	٣٣ر٣	٥	٢٧ر٨	٦	٣٣ر٣	١	٥ر٦	١٨
	مالي	٨	٤٤ر٤	٢	١١ر١	٧	٣٨ر٩	١	٥ر٦	١٨
	إنتاج	٦	٣٣ر٣	٢	١١ر١	٨	٤٤ر٤	٢	١١ر١	١٨
	إجمالي	٢٠	٣٧ر٠	٩	١٦ر٧	٢١	٣٨ر٩	٤	٧ر٤	٥٤
انخفاض المبيعات بسبب انخفاض جودة الإنتاج عن الإنتاج المستورد	تجاري	٩	٥٠ر٠	١	٥ر٦	٧	٣٨ر٩	١	٥ر٦	١٨
	مالي	٧	٣٨ر٩	٣	١٦ر٧	٧	٣٨ر٩	١	٥ر٦	١٨
	إنتاج	٧	٣٨ر٩	٢	١١ر١	٧	٣٨ر٩	٢	١١ر١	١٨
	إجمالي	٢٣	٤٢ر٦	٦	١١ر١	٢١	٣٨ر٩	٤	٧ر٤	٥٤
وجود أصناف مثيلة مستوردة بالسوق بأسعار أقل	تجاري	١٠	٥٥ر٦	٢	١١ر١	٤	٢٢ر٢	٢	١١ر١	١٨
	مالي	١٣	٧٢ر٢	-	-	٥	٢٧ر٨	-	-	١٨
	إنتاج	٩	٥٠ر٠	٤	٢٢ر٢	٤	٢٢ر٢	١	٥ر٦	١٨
	إجمالي	٣٢	٥٩ر٣	٦	١١ر١	١٣	٢٤ر١	٣	٥ر٦	٥٤
وجود أصناف مثيلة إنتاج محلي بالسوق بأسعار أقل	تجاري	١٤	٧٧ر٨	١	٥ر٦	٢	١١ر١	١	٥ر٦	١٨
	مالي	١٣	٧٢ر٢	١	٥ر٦	٣	١٦ر٧	١	٥ر٦	١٨
	إنتاج	٥	٢٧ر٨	٢	١١ر١	٧	٣٨ر٩	٤	٢٢ر٢	١٨
	إجمالي	٣٢	٥٩ر٣	٤	٧ر٤	١٢	٢٢ر٢	٦	١١ر١	٥٤

أولاً :- أسباب إرتفاع المخزون تام الصنع ---------- (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
إنتاج كميات كبيرة من الصنف أكبر من قدرة الشركة على المبيعات حفاظاً على حوافز العاملين	تجاري	٥	٢٧ر٨	٥	٢٧ر٨	٦	٣٣ر٣	٢	١١ر١	١٨
	مالي	٣	١٦ر٧	٢	١١ر١	١٢	٦٦ر٧	١	٥ر٦	١٨
	إنتاج	٥	٢٧ر٨	٢	١١ر١	٧	٣٨ر٩	٤	٢٢ر٢	١٨
	إجمالي	١٣	٢٤ر١	٩	١٦ر٧	٢٥	٤٦ر٣	٧	١٣ر٠	٥٤
انخفاض صادرات الشركة بسبب تعرض صادراتها لرسوم أغراق	تجاري	١٠	٥٥ر٦	٣	١٦ر٧	٣	١٦ر٧	٢	١١ر١	١٨
	مالي	١٠	٥٥ر٦	-	-	٥	٢٧ر٨	٣	١٦ر٦	١٨
	إنتاج	٩	٥٠ر٠	٤	٢٢ر٢	٣	١٦ر٧	٢	٢٢ر٢	١٨
	إجمالي	٢٩	٥٣ر٧	٧	١٣ر٠	١١	٢٠ر٤	٧	١٣ر٠	٥٤
انخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية بإنتاج الدول النامية	تجاري	٩	٥٠ر٠	٣	١٦ر٧	٣	١٦ر٧	٣	١٦ر٦	١٨
	مالي	١٧	٩٤ر٤	-	-	-	-	١	٥ر٦	١٨
	إنتاج	١٠	٥٥ر٦	٤	٢٢ر٢	٢	١١ر١	٢	١١ر١	١٨
	إجمالي	٣٦	٦٦ر٧	٧	١٣ر٠	٥	٩ر٣	٦	١١ر١	٥٤
ارتفاع التكلفة يجعل أسعار التصدير غير منافسة لإنتاج الدول الأخرى	تجاري	١٢	٦٦ر٧	٣	١٦ر٧	-	-	٣	١٦ر٦	١٨
	مالي	١٧	٩٤ر٤	١	٥ر٦	-	-	-	-	١٨
	إنتاج	١٤	٧٧ر٨	٢	١١ر١	١	٥ر٦	١	٥ر٦	١٨
	إجمالي	٤٣	٧٩ر٦	٦	١١ر١	١	١ر٩	٤	٧ر٤	٥٤

أولاً :- أسباب إرتفاع المخزون تام الصنع ---------- (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
إنتاج كميات كبيرة من الصنف أكبر من قدرة الشركة على المبيعات حفاظاً على حوافز العاملين	تجاري	٢	١١ر٨	٥	٢٩ر٤	٩	٥٢ر٩	١	٥ر٩	١٧
	مالي	٤	٢٢ر٢	١	٥ر٦	١٠	٥٥ر٦	٣	١٦ر٧	١٨
	إنتاج	١	٥ر٩	٢	١١ر٨	١١	٦٤ر٧	٣	١٧ر٦	١٧
	إجمالي	٧	١٣ر٥	٨	١٥ر٤	٢٩	٥٥ر٨	٧	١٣ر٥	٥٢
انخفاض صادرات الشركة بسبب تعرض صادراتها لرسوم أغراق	تجاري	٣	١٧ر٦	١	٥ر٩	١٠	٥٨ر٨	٣	١٧ر٧	١٧
	مالي	٤	٢٢ر٢	١	٥ر٦	٩	٥٠ر٠	٤	٢٢ر٢	١٨
	إنتاج	٢	١١ر٨	٥	٢٩ر٤	٨	٤٧ر١	٢	١١ر٧	١٧
	إجمالي	٩	١٧ر٣	٧	١٣ر٥	٢٧	٥١ر٩	٩	١٧ر٣	٥٢
انخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية بإنتاج الدول النامية	تجاري	١١	٦٤ر٧	٢	١١ر٨	٣	١٧ر٦	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١٣	٧٢ر٢	٢	١١ر١	٢	١١ر١	١	٥ر٦	١٨
	إنتاج	١٠	٥٨ر٨	٤	٢٣ر٥	٢	١١ر٨	١	٥ر٩	١٧
	إجمالي	٣٤	٦٥ر٤	٨	١٥ر٤	٩	١٧ر٣	٣	٥ر٨	٥٢
ارتفاع التكلفة يجعل أسعار التصدير غير منافسة لإنتاج الدول الأخرى	تجاري	١٢	٧٠ر٦	٣	١٧ر٦	١	٥ر٩	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١٦	٨٨ر٩	-	-	-	-	٢	١١ر١	١٨
	إنتاج	١٤	٨٢ر٤	٣	١٧ر٦	-	-	-	-	١٧
	إجمالي	٤٢	٨٠ر٨	٦	١١ر٥	١	١ر٩	٣	٥ر٨	٥٢

أولاً - أسباب ارتفاع المخزون تام الصنع من الملابس الجاهزة (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
انخفاض الخامات	تجاري	١٠	٥٨٫٨	١	٥٫٩	٤	٢٣٫٥	٢	١١٫٨	١٧
انخفاض جودة الإنتاج	مالي	١٠	٥٨٫٨	١	٥٫٩	٥	٢٩٫٤	١	٥٫٩	١٧
عن إنتاج القطاع	إنتاج	٨	٥٠٫٠	١	٦٫٣	٥	٣١٫٣	٢	١٢٫٥	١٦
الخاص	إجمالي	٢٨	٥٦٫٠	٣	٦٫٠	١٤	٢٨٫٠	٥	١٠٫٠	٥٠
انخفاض الخامات	تجاري	٩	٥٢٫٩	٣	١٧٫١	٢	١١٫٨	٢	١١٫١	١٧
انخفاض جودة الإنتاج	مالي	١١	٦٤٫٧	٢	١١٫٨	٣	١٧٫٦	١	٥٫٩	١٧
عن الإنتاج المستورد	إنتاج	٩	٥٦٫٣	٣	١٨٫٨	٢	١٢٫٥	٢	١٢٫٥	١٦
	إجمالي	٢٩	٥٨٫٠	٨	١٦٫٠	٧	١٤٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
وجود أصناف مثيلة	تجاري	١٠	٥٨٫٨	٢	١١٫٨	٣	١٧٫٦	٢	١١٫٨	١٧
مستوردة بالسوق	مالي	١١	٦٤٫٧	٢	١١٫٨	٣	١٧٫٦	١	٥٫٩	١٧
بأسعار أقل	إنتاج	٩	٥٦٫٣	٣	١٨٫٨	١	٦٫٣	٣	١٨٫٨	١٦
	إجمالي	٣٠	٦٠٫٠	٧	١٤٫٠	٧	١٤٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
وجود أصناف مثيلة	تجاري	١١	٦٤٫٧	٢	١١٫٨	٣	١٧٫٦	١	٥٫٩	١٧
إنتاج محلي	مالي	١١	٦٤٫٧	٢	١١٫٨	٣	١٧٫٦	١	٥٫٩	١٧
بالسوق بأسعار أقل	إنتاج	٧	٤٣٫٨	١	٦٫٣	٣	١٨٫٨	٥	٣١٫٢	١٦
	إجمالي	٢٩	٥٨٫٠	٥	١٠٫٠	٩	١٨٫٠	٧	١٤٫٠	٥٠

أولاً - أسباب ارتفاع المخزون تام الصنع من (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
إنتاج كميات كبيرة من القماش	تجاري	٦	٣٥٫٣	٥	٢٩٫٤	٥	٢٩٫٤	١	٩ر	١٧
أكبر من قدرة الشركة على المبيعات	مالي	٣	١٧٫٦	٥	٢٩٫٤	٧	٤١٫٢	٢	١١٫٨	١٧
حفاظاً على	إنتاج	٥	٣١٫٢	٢	١٢٫٥	٦	٣٧٫٥	٣	١٨٫٩	١٦
دوام العاملين	إجمالي	١٤	٢٨٫٠	١٢	٢٤٫٠	١٨	٣٦٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
انخفاض صادرات الشركة	تجاري	٣	١٧٫٦	٧	٤١٫٢	٥	٢٩٫٤	٢	١١٫٨	١٧
بسبب تخفيض صادراتها	مالي	٦	٣٥٫٣	٤	٢٣٫٥	٥	٢٩٫٤	٢	١١٫٨	١٧
لسوق العراق	إنتاج	٢	١٢٫٥	٦	٣٧٫٥	٣	١٨٫٨	٥	٣١٫٢	١٦
	إجمالي	١١	٢٢٫٠	١٧	٣٤٫٠	١٣	٢٦٫٠	٩	١٨٫٠	٥٠
انخفاض صادرات الشركة	تجاري	٩	٥٢٫٩	٦	٣٥٫٣	١	٥٫٩	١	٥٫٩	١٧
لتشبع الأسواق الخارجية	مالي	١٢	٧٠٫٦	٣	١٧٫٦	-	-	٢	١١٫٨	١٧
بإنتاج الدول	إنتاج	١١	٦٨٫٨	٢	١٢٫٥	-	-	٣	١٨٫٧	١٦
المنافسة	إجمالي	٣٢	٦٤٫٠	١١	٢٢٫٠	١	٢٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
ارتفاع التكلفة بمعدل أسعار	تجاري	١٢	٧٠٫٦	٣	١٧٫٦	١	٥٫٩	١	٥٫٩	١٧
التصدير عن منافسة	مالي	١٣	٧٦٫٥	٢	١١٫٨	-	-	٢	١١٫٨	١٧
إنتاج الدول الأخرى	إنتاج	١٢	٧٥٫٠	١	٦٫٣	-	-	٣	١٨٫٧	١٦
	إجمالي	٣٧	٧٤٫٠	٦	١٢٫٠	١	٢٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠

أولاً - أسباب ارتفاع المخزون تام الصنع من المفروشات والمصنوعات (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	عدد المفردات	٪	
انخفاض الخامات	تجاري	٥	٣٨٫٥	٢	٢٣٫١	٥	٣٨٫٤	-	-	١٣
انخفاض جودة الإنتاج	مالي	٥	٣٨٫٥	١	٧٫٦	٦	٤٦٫٢	١	٧٫٧	١٣
عن إنتاج القطاع	إنتاج	٥	٣٨٫٥	-	-	٧	٥٣٫٨	١	٧٫٧	١٣
الخاص	إجمالي	١٥	٣٨٫٥	٤	١٠٫٣	١٨	٤٦٫٢	٢	٥٫٠	٣٩
انخفاض الخامات	تجاري	٤	٣٠٫٨	٣	٢٣٫١	٦	٤٦٫٢	-	-	١٣
انخفاض جودة الإنتاج	مالي	٣	٢٣٫١	٣	٢٣٫١	٦	٤٦٫١	١	٧٫٦	١٣
عن الإنتاج المستورد	إنتاج	٣	٢٣٫١	٢	١٥٫٤	٦	٤٦٫١	٢	١٥٫٤	١٣
	إجمالي	١٠	٢٥٫٦	٨	٢٠٫٥	١٨	٤٦٫٢	٣	٧٫٧	٣٩
وجود أصناف مثيلة	تجاري	٥	٣٨٫٥	١	٧٫٧	٧	٥٣٫٨	-	-	١٣
مستوردة بالسوق	مالي	٥	٣٨٫٥	٢	١٥٫٤	٥	٣٨٫٥	١	٧٫٦	١٣
بأسعار أقل	إنتاج	٢	٤٦٫٢	٣	٢٣٫١	٥	٣٨٫٥	٣	٢٣٫١	١٣
	إجمالي	١٢	٣٠٫٨	٦	١٥٫٤	١٧	٤٣٫٦	٤	١٠٫٢	٣٩
وجود أصناف مثيلة	تجاري	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	٣	٢٣٫١	-	-	١٣
إنتاج محلي	مالي	٧	٥٣٫٨	١	٧٫٧	٤	٣٠٫٧	١	٧٫٦	١٣
بالسوق بأسعار أقل	إنتاج	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	٣	٢٣٫١	-	-	١٣
	إجمالي	٢٥	٦٤٫١	٣	٧٫٧	١٠	٢٥٫٦	١	٢٫٦	٣٩

أولاً – أسباب ارتفاع المخزون تام الصنع ---------- (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية المنتج	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	
ضياع تكلفة الفرصة على التأمين	تجاري	٥	٣٨٫٥	٢	١٥٫٤	٥	٣٨٫٥	١	٧٫٧	١٣
تأخر في قدرة الشركة على الصفقات	مالي	١	٧٫٧	٥	٣٨٫٥	٦	٤٦٫٢	١	٧٫٧	١٣
محافظة على جواهر الماكينات	إنتاج	٥	٣٨٫٥	-	-	٥	٣٨٫٥	٣	٢٣٫٠	١٣
	إجمالي	١١	٢٨٫٢	٧	١٧٫٩	١٦	٤١٫١	٥	١٢٫٨	٣٩
الحد من مخاطر الشركة بسبب تحويل صادراتها	تجاري	٨	٦١٫٥	٢	١٥٫٤	١	١٥٫٤	١	٧٫٧	١٣
	مالي	٧	٥٣٫٩	٣	٢٣٫١	٢	١٥٫٤	١	٧٫٧	١٣
لأسباب أخرى	إنتاج	٥	٣٨٫٥	٤	٣٠٫٧	١	٧٫٧	٣	٢٣٫١	١٣
	إجمالي	٢٠	٥١٫٣	٩	٢٣٫١	٥	١٢٫٨	٥	١٢٫٨	٣٩
انخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية	تجاري	١٠	٧٦٫٩	٢	١٥٫٤	١	٧٫٧	-	-	١٣
	مالي	٩	٦٩٫٢	٢	١٥٫٤	١	٧٫٧	١	٧٫٧	١٣
منافسة الدول المنافسة	إنتاج	٨	٦١٫٥	٣	٢٣٫١	-	-	٢	١٥٫٤	١٣
	إجمالي	٢٧	٦٩٫٢	٧	١٧٫٩	٢	٥٫١	٣	٧٫٧	٣٩
ارتفاع التكلفة بسبب ارتفاع الأسعار	تجاري	١٠	٧٦٫٩	٢	١٥٫٤	١	٧٫٧	-	-	١٣
المصدر غير منافسة	مالي	١١	٨٤٫٦	١	٧٫٧	-	-	١	٧٫٧	١٣
لإنتاج الدول الأخرى	إنتاج	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١٣
	إجمالي	٣٠	٧٦٫٩	٤	١٠٫٣	٢	٥٫١	٣	٧٫٧	٣٩

ثانياً – أسباب انخفاض نسبة مبيعات (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية الصناعة	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من إنتاج قطاع الأعمال	الغزول	٢٩	٥٥٫٨	٥	٩٫٦	١١	٢١٫١	٧	١٣٫٥	٥٢
	الأقمشة	٣٨	٧٠٫٤	٤	٧٫٤	٧	١٣٫٠	٥	٩٫٢	٥٤
	الملابس الجاهزة	٣٠	٦٠٫٠	٦	١٢٫٠	٧	١٤٫٠	٧	١٤٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٥	٦٤٫١	١	٢٫٦	١٠	٢٥٫٦	٣	٧٫٧	٣٩
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من إنتاج القطاع الخاص	الغزول	٧	١٣٫٥	٤	٧٫٧	٣٤	٦٥٫٣	٧	١٣٫٥	٥٢
	الأقمشة	٣٢	٥٩٫٣	٩	١٦٫٧	٨	١٤٫٨	٥	٩٫٢	٥٤
	الملابس الجاهزة	٣٧	٧٤٫٠	٣	٦٫٠	٥	١٠٫٠	٥	١٠٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٨	٧١٫٨	٢	٥٫١	٦	١٥٫٤	٣	٧٫٧	٣٩
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من المستورد	الغزول	٢٧	٥١٫٩	١١	٢١٫١	٧	١٣٫٥	٧	١٣٫٥	٥٢
	الأقمشة	٢٦	٤٨٫١	٩	١٦٫٧	١٢	٢٢٫٢	٧	١٣٫٠	٥٤
	الملابس الجاهزة	٣١	٦٢٫٠	٨	١٦٫٠	٥	١٠٫٠	٦	١٢٫٠	٥٠
	المفروشات	١٣	٣٣٫٣	١١	٢٨٫٢	١٢	٣٠٫٨	٣	٧٫٧	٣٩
رخص سعر الأصناف المنافسة من إنتاج قطاع الأعمال	الغزول	١١	٢١٫١	٩	١٧٫٤	٢٦	٥٠٫٠	٦	١١٫٥	٥٢
	الأقمشة	٢٢	٤٠٫٧	١٥	٢٧٫٨	٩	١٦٫٧	٨	١٤٫٨	٥٤
	الملابس الجاهزة	١٨	٣٦٫٠	١٠	٢٠٫٠	١٤	٢٨٫٠	٨	١٦٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٢	٥٦٫٤	٦	١٥٫٤	٨	٢٠٫٥	٣	٧٫٧	٣٩

ثالثاً – أسباب انخفاض نسبة مبيعات (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية الصناعة	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	
رخص سعر الأصناف المنافسة من إنتاج القطاع الخاص	الغزول	٨	١٥٫٤	٦	١١٫٥	٢٩	٥٥٫٨	٩	١٧٫٣	٥٢
	الأقمشة	٢٦	٤٨٫١	١١	٢٠٫٤	١٢	٢٢٫٢	٥	٩٫٢	٥٤
	الملابس الجاهزة	٢٥	٥٠٫٠	٦	١٢٫٠	١٢	٢٤٫٠	٧	١٤٫٠	٥٠
	المفروشات	١٧	٤٣٫٦	٨	٢٠٫٥	١١	٢٨٫٢	٣	٧٫٧	٣٩
رخص سعر الأصناف المنافسة من المستورد	الغزول	٣٥	٦٧٫٣	٣	٥٫٨	٧	١٣٫٥	٧	١٣٫٥	٥٢
	الأقمشة	٢٩	٥٣٫٧	١١	٢٠٫٤	٦	١١٫١	١١	٢٠٫٤	٥٤
	الملابس الجاهزة	٢٠	٤٠٫٠	٩	١٨٫٠	١٤	٢٨٫٠	٧	١٤٫٠	٥٠
	المفروشات	١١	٢٨٫٢	١٤	٣٥٫٩	٨	٢٠٫٥	٦	١٥٫٤	٣٩
انخفاض صادرات الشركة بسبب تعرض صادراتها لعمليات إغراق	الغزول	١٠	١٩٫٢	٧	١٣٫٥	٢٩	٥٥٫٨	٦	١١٫٥	٥٢
	الأقمشة	٢٤	٤٤٫٤	١٠	١٨٫٦	١٠	١٨٫٥	١٠	١٨٫٥	٥٤
	الملابس الجاهزة	١٠	٢٠٫٠	١٢	٢٤٫٠	١٥	٣٠٫٠	١٣	٢٦٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٣	٥٩٫٠	٧	١٨٫٠	٥	١٢٫٨	٤	١٠٫٢	٣٩
انخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية	الغزول	٣٧	٧١٫٢	٧	١٣٫٥	٥	٩٫٦	٣	٥٫٧	٥٢
	الأقمشة	٣٦	٦٦٫٧	٩	١٦٫٧	١	١٫٨	٨	١٤٫٨	٥٤
منافسة الدول المنافسة	الملابس الجاهزة	٣٤	٦٨٫٠	٧	١٤٫٠	١	٢٫٠	٨	١٦٫٠	٥٠
	المفروشات	٢٨	٧١٫٨	٣	٧٫٧	٣	٧٫٧	٥	١٢٫٨	٣٩

سابعا - أسباب انخفاض نسبة مبيعات ــــــــــــــــ (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية القرض	موافق: عدد المقترضات	موافق: ٪	محايد: عدد المقترضات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المقترضات	غير موافق: ٪	لم يجب: عدد المقترضات	لم يجب: ٪	إجمالي
انخفاض صادرات الشركة بسبب تراجع أنتاج عدد الخيل	الحريري	١٨	٢٧ر٦	١٨	٣٤ر٦	٨	١٥ر٤	٨	١٥ر٤	٦٥
	الأقمشة	٢١	٣٨ر٩	٢٢	٤٠ر٣	١	١ر٩	١٠	١٨ر٥	٥٤
	الملابس الجاهزة	٢٥	٥٠ر٠	١٤	٢٨ر٠	٢	٤ر٠	٩	١٨ر٠	٥٠
	المفروشات	١٨	٤٦ر٢	١٤	٣٥ر٩	٢	٥ر١	٥	١٢ر٨	٣٩
انخفاض صادرات الشركة لارتفاع أسعار التصدير عن أسعار تصدير الدول المنافسة	الحريري	٤٥	٦٧ر٢	٧	١٢ر٣	٣	٥ر١	٧	١٢ر٣	٦٥
	الأقمشة	٣٩	٧٢ر٢	٩	١٦ر٧	٢	٣ر٧	٤	٧ر٤	٥٤
	الملابس الجاهزة	٣٤	٦٨ر٠	٧	١٤ر٠	١	٢ر٠	٨	١٦ر٠	٥٠
	المفروشات	٣٠	٧٦ر٩	٣	٧ر٧	٣	٧ر٧	٣	٧ر٧	٣٩
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثامنا - أسباب انخفاض نسبة مبيعات الحريري (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية القرض	موافق: عدد المقترضات	موافق: ٪	محايد: عدد المقترضات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المقترضات	غير موافق: ٪	لم يجب: عدد المقترضات	لم يجب: ٪	إجمالي
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من أنتاج قطاع الأعمال	تجاري	١٠	٥٨ر٨	٢	١١ر٨	٤	٢٣ر٥	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١١	٦١ر١	-	-	٥	٢٧ر٨	٢	١١ر١	١٨
	إنتاج	٨	٤٧ر١	٣	١٧ر٦	٢	١١ر٨	٤	٢٣ر٥	١٧
	إجمالي	٢٩	٥٥ر٨	٥	٩ر٦	١١	٢١ر١	٧	١٣ر٥	٥٢
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من أنتاج القطاع الخاص	تجاري	٢	١٢ر٦	٢	١١ر٨	١١	٦٤ر٧	١	٥ر٩	١٧
	مالي	٢	١١ر١	٢	١١ر١	١١	٦١ر١	٣	١٦ر٧	١٨
	إنتاج	٢	١١ر٨	-	-	١٢	٧٠ر٦	٣	١٧ر٦	١٧
	إجمالي	٧	١٣ر٥	٤	٧ر٧	٣٤	٦٥ر٣	٧	١٣ر٥	٥٢
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من المستورد	تجاري	١٠	٥٨ر٨	٤	٢٣ر٥	٢	١١ر٨	١	٥ر٩	١٧
	مالي	٦	٣٣ر٣	٥	٢٧ر٨	٤	٢٢ر٢	٣	١٦ر٧	١٨
	إنتاج	١١	٦٤ر٧	٢	١١ر٨	١	٥ر٩	٣	١٧ر٦	١٧
	إجمالي	٢٧	٥١ر٩	١١	٢١ر١	٧	١٣ر٥	٧	١٣ر٥	٥٢
رخص سعر الأصناف الخاصة من أنتاج	تجاري	٦	٣٥ر٢	٣	١٧ر٦	٧	٤١ر٢	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١	٥ر٥	٣	١٦ر٧	١١	٦١ر١	٣	١٦ر٧	١٨
قطاع الأعمال	إنتاج	٤	٢٣ر٥	٣	١٧ر٦	٨	٤٧ر١	٢	١١ر٨	١٧
	إجمالي	١١	٢١ر١	٩	١٧ر٣	٢٦	٥٠ر٠	٦	١١ر٥	٥٢

ثامنا - أسباب انخفاض نسبة مبيعات الحريري (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪ ــــــــ

الأسباب	نوعية القرض	موافق: عدد المقترضات	موافق: ٪	محايد: عدد المقترضات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المقترضات	غير موافق: ٪	لم يجب: عدد المقترضات	لم يجب: ٪	إجمالي
رخص سعر الأصناف الخاصة من إنتاج القطاع الخاص	تجاري	٥	٢٩ر٤	٢	١١ر٨	٩	٥٢ر٩	١	٥ر٩	١٧
	مالي	٢	١١ر١	٣	١٦ر٧	٩	٥٠ر٠	٤	٢٢ر٢	١٨
	إنتاج	١	٥ر٩	١	٥ر٩	١١	٦٤ر٧	٤	٢٣ر٥	١٧
	إجمالي	٨	١٥ر٤	٦	١١ر٥	٢٩	٥٥ر٨	٩	١٧ر٣	٥٢
رخص سعر الأصناف الخاصة من المستورد	تجاري	١٢	٧٠ر٦	-	-	٤	٢٣ر٥	١	٥ر٩	١٧
	مالي	٩	٥٠ر٠	٢	١١ر١	٢	١١ر١	٥	٢٧ر٨	١٨
	إنتاج	١٤	٨٢ر٤	١	٥ر٩	١	٥ر٩	١	٥ر٩	١٧
	إجمالي	٣٥	٦٧ر٣	٣	٥ر٨	٧	١٣ر٥	٧	١٣ر٥	٥٢
انخفاض صادرات الشركة بسبب تعرض صادراتها لمنافسات بالخارج	تجاري	٤	٢٣ر٥	١	٥ر٩	١٢	٧٠ر٦	-	-	١٧
	مالي	٥	٢٧ر٨	١	٥ر٦	٩	٥٠ر٠	٣	١٦ر٧	١٨
	إنتاج	١	٥ر٩	٥	٢٩ر٤	٨	٤٧ر١	٣	١٧ر٦	١٧
	إجمالي	١٠	١٩ر٢	٧	١٣ر٥	٢٩	٥٥ر٨	٦	١١ر٥	٥٢
انخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية	تجاري	١٢	٧٠ر٦	١	٥ر٩	٢	١١ر٨	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١٤	٧٧ر٨	٢	١١ر١	١	٥ر٦	١	٥ر٦	١٨
صادرات الدول المنافسة	إنتاج	١١	٦٤ر٧	٤	٢٣ر٥	١	٥ر٩	١	٥ر٩	١٧
	إجمالي	٣٧	٧١ر٢	٧	١٣ر٥	٥	٩ر٦	٣	٥ر٧	٥٢

تاسعا - أسباب انخفاض نسبة مبيعات الحريري (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية القرض	موافق: عدد المقترضات	موافق: ٪	محايد: عدد المقترضات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المقترضات	غير موافق: ٪	لم يجب: عدد المقترضات	لم يجب: ٪	إجمالي
انخفاض صادرات الشركة بسبب تراجع أنتاج عدد الخيل	تجاري	٦	٣٥ر٣	٦	٣٥ر٣	٢	١١ر٨	٣	١٧ر٦	١٧
	مالي	٨	٤٤ر٤	٥	٢٧ر٨	٢	١١ر١	٣	١٦ر٧	١٨
	إنتاج	٤	٢٣ر٥	٧	٤١ر٢	٣	١٧ر٦	٣	١٧ر٦	١٧
	إجمالي	١٨	٣٤ر٦	١٨	٣٤ر٦	٨	١٥ر٤	٨	١٥ر٤	٥٢
انخفاض صادرات الشركة لارتفاع أسعار التصدير عن أسعار تصدير الدول المنافسة	تجاري	١٢	٧٠ر٦	٣	١٧ر٦	١	٥ر٩	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١٢	٦٦ر٧	١	٥ر٦	١	٥ر٦	٤	٢٢ر٢	١٨
	إنتاج	١١	٦٤ر٧	٣	١٧ر٦	١	٥ر٩	٢	١١ر٨	١٧
	إجمالي	٣٥	٦٧ر٣	٧	١٣ر٥	٣	٥ر٧	٧	١٣ر٥	٥٢
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثامنا : أسباب انخفاض قيمة صادرات ______________ (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية الشركة	موافق: عدد المفردات	موافق: ٪	محايد: عدد المفردات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المفردات	غير موافق: ٪	لم يحدد: عدد المفردات	لم يحدد: ٪	إجمالي
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثامنا - أسباب انخفاض قيمة صادرات الأقمشة (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية الشركة	موافق: عدد المفردات	موافق: ٪	محايد: عدد المفردات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المفردات	غير موافق: ٪	لم يحدد: عدد المفردات	لم يحدد: ٪	إجمالي
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من أشباح قطاع الأعمال	تجاري	١٥	٣ر٨٣	-	-	٢	١ر١١	١	٦ر٥	١٨
	مالي	١٣	٢ر٧٢	٢	١ر١١	٢	١ر١١	١	٦ر٥	١٨
	إنتاج	١٠	٥ر٥٥	٢	١ر١١	٣	٧ر١٦	٣	٧ر١٦	١٨
	إجمالي	٣٨	٤ر٧٠	٤	٤ر٧	٧	٠ر١٣	٥	٣ر٩	٥٤
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من أشباح القطاع الخاص	تجاري	١٢	٦ر٦٦	٣	٧ر١٦	٢	١ر١١	١	٦ر٥	١٨
	مالي	١٠	٥ر٥٥	٤	٢ر٢٢	٣	٧ر١٦	١	٦ر٥	١٨
	إنتاج	١٠	٥ر٥٥	٢	١ر١١	٣	٧ر١٦	٣	٧ر١٦	١٨
	إجمالي	٣٢	٢ر٥٩	٩	٧ر١٦	٨	٨ر١٤	٥	٣ر٩	٥٤
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من الجمهور	تجاري	١٠	٦ر٥٥	٢	١ر١١	٤	٢ر٢٢	٢	١ر١١	١٨
	مالي	٩	٠ر٥٠	٤	٢ر٢٢	٣	٧ر١٦	٢	١ر١١	١٨
	إنتاج	٧	٩ر٣٨	٣	٧ر١٦	٥	٧ر٢٧	٣	٧ر١٦	١٨
	إجمالي	٢٦	١ر٤٨	٩	٧ر١٦	١٢	٢ر٢٢	٧	٠ر١٣	٥٤
رخص سعر الأصناف الخاصة من أشباح قطاع الأعمال	تجاري	١٠	٥ر٥٥	٥	٨ر٢٧	١	٦ر٥	٢	١ر١١	١٨
	مالي	٥	٨ر٢٧	٨	٤ر٤٤	٤	٢ر٢٢	١	٦ر٥	١٨
	إنتاج	٧	٩ر٣٨	٢	١ر١١	٤	٢ر٢٢	٥	٨ر٢٧	١٨
	إجمالي	٢٢	٧ر٤٠	١٥	٨ر٢٧	٩	٧ر١٦	٨	٨ر١٤	٥٤

ثامنا - أسباب انخفاض قيمة صادرات الأقمشة (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية الشركة	موافق: عدد المفردات	موافق: ٪	محايد: عدد المفردات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المفردات	غير موافق: ٪	لم يحدد: عدد المفردات	لم يحدد: ٪	إجمالي
رخص سعر الأصناف الخاصة من إنتاج القطاع الخاص	تجاري	١١	١ر٦١	٢	١ر١١	٤	٢ر٢٢	١	٦ر٥	١٨
	مالي	٦	٣ر٣٣	٦	٣ر٣٣	٥	٨ر٢٧	١	٦ر٥	١٨
	إنتاج	٩	٠ر٥٠	٣	٧ر١٦	٣	٧ر١٦	٣	٧ر١٦	١٨
	إجمالي	٢٦	١ر٤٨	١١	٤ر٢٠	١٢	٢ر٢٢	٥	٣ر٩	٥٤
رخص سعر الأصناف الخاصة من الجمهور	تجاري	١٠	٥ر٥٥	٢	١ر١١	٣	٧ر١٦	٣	٧ر١٦	١٨
	مالي	١٠	٦ر٥٥	٦	٣ر٣٣	-	-	٢	١ر١١	١٨
	إنتاج	٩	٠ر٥٠	٣	٧ر١٦	٣	٧ر١٦	٣	٦ر١٦	١٨
	إجمالي	٢٩	٧ر٥٣	١١	٤ر٢٠	٦	١ر١١	١١	٤ر٢٠	٥٤
انخفاض صادرات الشركة بسبب تعرض صادراتها لعمليات إغراق	تجاري	١٠	٥ر٥٥	٣	٧ر١٦	٢	١ر١١	٣	٧ر١٦	١٨
	مالي	٨	٤ر٤٤	٣	٧ر١٦	٤	٢ر٢٢	٣	٧ر١٦	١٨
	إنتاج	٦	٤ر٣٣	٤	٢ر٢٢	٤	٢ر٢٢	٤	٢ر٢٢	١٨
	إجمالي	٢٤	٤ر٤٤	١٠	٦ر١٨	١٠	٥ر١٨	١٠	٥ر١٨	٥٤
انخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية بصادرات الدول المنافسة	تجاري	١٠	٥ر٥٥	٥	٨ر٢٧	-	-	٣	٧ر١٦	١٨
	مالي	١٤	٨ر٧٧	١	٦ر٥	١	٥ر٥	٢	١ر١١	١٨
	إنتاج	١٢	٦ر٦٦	٣	٧ر١٦	-	-	٣	٧ر١٦	١٨
	إجمالي	٣٦	٧ر٦٦	٩	٧ر١٦	١	٩ر١	٨	٨ر١٤	٥٤

تابع - أسباب انخفاض قيمة صادرات الأقمشة (عدد الشركات التي تنتج الصنف) ٪

الأسباب	نوعية الشركة	موافق: عدد المفردات	موافق: ٪	محايد: عدد المفردات	محايد: ٪	غير موافق: عدد المفردات	غير موافق: ٪	لم يحدد: عدد المفردات	لم يحدد: ٪	إجمالي
انخفاض صادرات الشركة بسبب تزايد إنتاج هذه الدول	تجاري	٤	٢ر٢٢	٩	٠ر٥٠	١	٦ر٥	٤	٢ر٢٢	١٨
	مالي	٩	٠ر٥٠	٧	٩ر٣٨	-	-	٢	١ر١١	١٨
	إنتاج	٨	٥ر٤٤	٦	٣ر٣٣	-	-	٤	٢ر٢٢	١٨
	إجمالي	٢١	٩ر٣٨	٢٢	٧ر٤٠	١	٩ر١	١٠	٥ر١٨	٥٤
انخفاض صادرات الشركة لارتفاع أسعار التصدير عن أسعار تصدير الدول المنافسة	تجاري	١٠	٥ر٥٥	٦	٣ر٣٣	١	٦ر٥	١	٦ر٥	١٨
	مالي	١٥	٣ر٨٣	٢	١ر١١	-	-	١	٦ر٥	١٨
	إنتاج	١٤	٨ر٧٧	١	٦ر٥	١	٥ر٥	٢	١ر١١	١٨
	إجمالي	٣٩	٢ر٧٢	٩	٧ر١٦	٢	٧ر٣	٤	٤ر٧	٥٤
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثامنا أسباب انخفاض نسبة مبيعات ________ (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية المقترح	موافق: عدد المقترحات	موافق: %	محايد: عدد المقترحات	محايد: %	غير موافق: عدد المقترحات	غير موافق: %	لم يحدد: عدد المقترحات	لم يحدد: %	إجمالي
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثامنا - أسباب انخفاض نسبة مبيعات الكاسي الصاعرة (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية المقترح	موافق: عدد المقترحات	موافق: %	محايد: عدد المقترحات	محايد: %	غير موافق: عدد المقترحات	غير موافق: %	لم يحدد: عدد المقترحات	لم يحدد: %	إجمالي
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من إنتاج القطاع الأعمال	تجاري	١٠	٥٨ر٨	٢	١١ر٨	٣	١٧ر٦	٢	١١ر٨	١٧
	مالي	١٢	٧٠ر٥	٢	١١ر٨	٢	١١ر٨	١	٥ر٩	١٧
	إنتاج	٨	٥٠ر٠	٢	١٢ر٥	٢	١٢ر٥	٤	٢٥ر٠	١٦
	إجمالي	٣٠	٦٠ر٠	٦	١٢ر٠	٧	١٤ر٠	٧	١٤ر٠	٥٠
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من إنتاج القطاع الخاص	تجاري	١٢	٧٠ر٦	١	٥ر٩	٣	١٧ر٦	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١٢	٧٠ر٦	٢	١١ر٨	٢	١١ر٧	١	٥ر٩	١٧
	إنتاج	١٣	٨١ر٠	-	-	-	-	٣	١٩ر٠	١٦
	إجمالي	٣٧	٧٤ر٠	٣	٦ر	٥	١٠ر٠	٥	١٠ر٠	٥٠
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من المستورد	تجاري	٩	٥٢ر٩	٣	١٧ر٦	٤	٢٣ر٥	١	٥ر٩	١٧
	مالي	١٣	٧٦ر٥	١	٥ر٩	١	٥ر٩	٢	١١ر٧	١٧
	إنتاج	٩	٥٦ر٣	٤	٢٥ر٠	-	-	٣	١٨ر٧	١٦
	إجمالي	٣١	٦٢ر٠	٨	١٦ر٠	٥	١٠ر٠	٦	١٢ر٠	٥٠
رخص سعر الأصناف المماثلة من إنتاج القطاع الأعمال	تجاري	٧	٤١ر٢	٤	٢٣ر٥	٤	٢٣ر٥	٢	١١ر٨	١٧
	مالي	٦	٣٥ر٣	٣	١٧ر٦	٧	٤١ر٢	١	٥ر٩	١٧
	إنتاج	٥	٣١ر٢	٣	١٨ر٧	٣	١٨ر٨	٥	٣١ر٢	١٦
	إجمالي	١٨	٣٦ر٠	١٠	٢٠ر٠	١٤	٢٨ر٠	٨	١٦ر٠	٥٠

ثامنا - أسباب انخفاض نسبة مبيعات [illegible] (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية المقترح	موافق: عدد المقترحات	موافق: %	محايد: عدد المقترحات	محايد: %	غير موافق: عدد المقترحات	غير موافق: %	لم يحدد: عدد المقترحات	لم يحدد: %	إجمالي
رخص سعر الأصناف المماثلة من إنتاج القطاع الخاص	تجاري	١٠	٥٨ر٨	٢	١١ر٨	٣	١٧ر٦	٢	١١ر٨	١٧
	مالي	٩	٥٢ر٩	١	٥ر٩	٦	٣٥ر٣	١	٥ر٩	١٧
	إنتاج	٦	٣٧ر٥	٣	١٨ر٨	٣	١٨ر٧	٤	٢٥ر٠	١٦
	إجمالي	٢٥	٥٠ر٠	٦	١٢ر٠	١٢	٢٤ر٠	٧	١٤ر٠	٥٠
رخص سعر الأصناف المماثلة من المستورد	تجاري	٦	٣٥ر٣	٤	٢٣ر٥	٥	٢٩ر٤	٢	١١ر٨	١٧
	مالي	٧	٤١ر٢	٤	٢٣ر٥	٤	٢٣ر٥	٢	١١ر٨	١٧
	إنتاج	٧	٤٣ر٧	١	٦ر٣	٥	٣١ر٣	٣	١٨ر٧	١٦
	إجمالي	٢٠	٤٠ر٠	٩	١٨ر٠	١٤	٢٨ر٠	٧	١٤ر٠	٥٠
ارتفاع مصاريف الشركة بسبب تحميل مصاريفها [illegible]	تجاري	١	٥ر٩	٦	٣٥ر٣	٦	٣٥ر٣	٤	٢٣ر٥	١٧
	مالي	٧	٤١ر٢	٢	١١ر٨	٦	٣٥ر٣	٢	١١ر٧	١٧
	إنتاج	٢	١٢ر٥	٤	٢٥ر٠	٣	١٨ر٧	٧	٤٣ر٨	١٦
	إجمالي	١٠	٢٠ر٠	١٢	٢٤ر٠	١٥	٣٠ر٠	١٣	٢٦ر٠	٥٠
ارتفاع مصاريف الشركة لتشغيل الأسواق الخارجية	تجاري	١١	٦٤ر٧	٣	١٧ر٦	١	٥ر٩	٢	١١ر٨	١٧
	مالي	١٣	٧٦ر٥	٢	١١ر٨	-	-	٢	١١ر٧	١٧
مصاريف الغزل الخاصة	إنتاج	١٠	٦٢ر٥	٢	١٢ر٥	-	-	٤	٢٥ر٠	١٦
	إجمالي	٣٤	٦٨ر٠	٧	١٤ر٠	١	٢ر٠	٨	١٦ر٠	٥٠

ثامنا أسباب انخفاض نسبة مبيعات الكاسي الصاعرة (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية المقترح	موافق: عدد المقترحات	موافق: %	محايد: عدد المقترحات	محايد: %	غير موافق: عدد المقترحات	غير موافق: %	لم يحدد: عدد المقترحات	لم يحدد: %	إجمالي
ارتفاع مصاريف الشركة بسبب تزايد إنتاج عدد الغزل	تجاري	٨	٤٧ر١	٥	٢٩ر٤	٢	١١ر٨	٢	١١ر٧	١٧
	مالي	٩	٥٢ر٩	٦	٣٥ر٣	-	-	٢	١١ر٨	١٧
	إنتاج	٨	٥٠ر٠	٣	١٨ر٧	-	-	٥	٣١ر٢	١٦
	إجمالي	٢٥	٥٠ر٠	١٤	٢٨ر٠	٢	٤ر٠	٩	١٨ر٠	٥٠
ارتفاع مصاريف الشركة لارتفاع أسعار الخامات من أسعار مستلزمات الغزل الخاصة	تجاري	١٠	٥٨ر٨	٤	٢٣ر٥	١	٥ر٩	٢	١١ر٨	١٧
	مالي	١٣	٧٦ر٥	٢	١١ر٨	-	-	٢	١١ر٧	١٧
	إنتاج	١١	٦٨ر٨	١	٦ر٣	-	-	٤	٢٥ر٠	١٦
	إجمالي	٣٤	٦٨ر٠	٧	١٤ر٠	١	٢ر٠	٨	١٦ر٠	٥٠
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثانيا - أسباب انخفاض أسعار مبيع ________ (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية الفقرة	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثانيا - أسباب انخفاض أسعار مبيعات المفروشات والمفصلات (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية الفقرة	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من إنتاج قطاع الأعمال	تجاري	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	٣	٢٣٫١	-	-	١٣
	مالي	٨	٦١٫٥	-	-	٤	٣٠٫٨	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٨	٦١٫٥	-	-	٣	٢٣٫١	٢	١٥٫٤	١٣
	إجمالي	٢٥	٦٤٫١	١	٢٫٦	١٠	٢٥٫٦	٣	٧٫٧	٣٩
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من إنتاج القطاع الخاص	تجاري	١١	٨٤٫٦			١	٧٫٧	١	٧٫٧	١٣
	مالي	٨	٦١٫٥	٢	١٥٫٤	٢	١٥٫٤	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٩	٦٩٫٢	-	-	٣	٢٣٫١	١	٧٫٧	١٣
	إجمالي	٢٨	٧١٫٨	٢	٥٫١	٦	١٥٫٤	٣	٧٫٧	٣٩
تشبع السوق بالأصناف التي تقوم الشركة بإنتاجها من المستورد	تجاري	٣	٢٣٫١	٤	٣٠٫٧	٥	٣٨٫٥	١	٧٫٧	١٣
	مالي	٥	٣٨٫٥	٥	٣٨٫٥	٢	١٥٫٣	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٥	٣٨٫٥	٢	١٥٫٣	٥	٣٨٫٥	١	٧٫٧	١٣
	إجمالي	١٣	٣٣٫٣	١١	٢٨٫٢	١٢	٣٠٫٨	٣	٧٫٧	٣٩
رخص سعر الأصناف المماثلة من إنتاج قطاع الأعمال	تجاري	٨	٦١٫٥	٢	١٥٫٤	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١٣
	مالي	٥	٣٨٫٥	٣	٢٣٫١	٤	٣٠٫٧	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	٣	٢٣٫١	-	-	١٣
	إجمالي	٢٢	٥٦٫٤	٦	١٥٫٤	٨	٢٠٫٥	٣	٧٫٧	٣٩

ثانيا - أسباب انخفاض أسعار مبيعات المفروشات والمفصلات (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية الفقرة	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	
رخص سعر الأصناف المماثلة من إنتاج القطاع الخاص	تجاري	٤	٣٠٫٧	٥	٣٨٫٥	٣	٢٣٫١	١	٧٫٧	١٣
	مالي	٧	٥٣٫٨	١	٧٫٧	٤	٣٠٫٨	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٦	٤٦٫١	٢	١٥٫٤	٤	٣٠٫٨	١	٧٫٧	١٣
	إجمالي	١٧	٤٣٫٦	٨	٢٠٫٥	١١	٢٨٫٢	٣	٧٫٧	٣٩
رخص سعر الأصناف المماثلة من المستورد	تجاري	٤	٣٠٫٨	٥	٣٨٫٤	٣	٢٣٫١	١	٧٫٧	١٣
	مالي	٤	٣٠٫٨	٦	٤٦٫١	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١٣
	إنتاج	٣	٢٣٫١	٣	٢٣٫١	٤	٣٠٫٧	٣	٢٣٫١	١٣
	إجمالي	١١	٢٨٫٢	١٤	٣٥٫٩	٨	٢٠٫٥	٦	١٥٫٤	٣٩
انخفاض صادرات الشركة بسبب تعرض صادراتها لعمليات إغراق	تجاري	١١	٨٤٫٦	-	-	١	٧٫٧	١	٧٫٧	١٣
	مالي	٨	٦١٫٥	٣	٢٣٫١	١	٧٫٧	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٤	٣٠٫٨	٤	٣٠٫٧	٣	٢٣٫١	٢	١٥٫٤	١٣
	إجمالي	٢٣	٥٩٫٠	٧	١٨٫٠	٥	١٢٫٨	٤	١٠٫٢	٣٩
انخفاض صادرات الشركة لتشبع الأسواق الخارجية بصادرات الدول المنافسة	تجاري	١٠	٧٦٫٩	١	٧٫٧	١	٧٫٧	١	٧٫٧	١٣
	مالي	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١٣
	إنتاج	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١٣
	إجمالي	٢٨	٧١٫٨	٣	٧٫٧	٣	٧٫٧	٥	١٢٫٨	٣٩

ثانيا - أسباب انخفاض أسعار مبيعات المفروشات والمفصلات (عدد الشركات التي تنتج الصنف) %

الأسباب	نوعية الفقرة	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	عدد الفقرات	%	
انخفاض صادرات الشركة بسبب تزايد إنتاج هذه الدول	تجاري	٥	٣٨٫٥	٥	٣٨٫٥	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١٣
	مالي	٧	٥٣٫٨	٥	٣٨٫٥	-	-	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٦	٤٦٫١	٤	٣٠٫٨	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١٣
	إجمالي	١٨	٤٦٫٢	١٤	٣٥٫٩	٢	٥٫١	٥	١٢٫٨	٣٩
انخفاض صادرات الشركة لارتفاع أسعار التصدير عن أسعار تصدير الدول المنافسة	تجاري	١٠	٧٦٫٩	١	٧٫٧	١	٧٫٧	١	٧٫٧	١٣
	مالي	١١	٨٤٫٦	١	٧٫٧	-	-	١	٧٫٧	١٣
	إنتاج	٩	٦٩٫٢	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	١	٧٫٧	١٣
	إجمالي	٣٠	٧٦٫٩	٣	٧٫٧	٣	٧٫٧	٣	٧٫٧	٣٩
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									
	تجاري									
	مالي									
	إنتاج									
	إجمالي									

ثالثا :- مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون تام الصنع من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية والمالية والأنتاج من :- ________________

نوعية المفردة / المقترحات	الغزول: التكرار	الغزول: %	الأقمشة: التكرار	الأقمشة: %	الملابس الجاهزة: التكرار	الملابس الجاهزة: %	المفروشات والعصلات والوبريات: التكرار	المفروشات والعصلات والوبريات: %
. تصميم الأنتاج بما يتمشى مع قدرة الشركة على البيع	٢٥	٨ر٤	٣٠	١٠ر٦	٣١	١٢ر٢	٢١	١٠ر١
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	٤٩	١٦ر٥	٤٧	١٦ر٦	٣٩	١٥ر٣	٣٤	١٦ر٣
. التخلص من المخزون الراكد بالسعر الذي يقبله السوق	٣٩	١٣ر١	٤٢	١٤ر٨	٣٧	١٤ر٥	٣١	١٤ر٩
. أن يتم الأنتاج بالمواصفات والكميات التي يطلبها السوق (أي أن يتم إنتاج ما يمكن بيعه وليس بيع ما تم إنتاجه)	٤٧	١٥ر٨	٣٩	١٣ر٧	٤٠	١٥ر٧	٣١	١٤ر٩
. أن يتم الأنتاج بناء على طلبات مسبقة من العملاء	٤٠	١٣ر٥	٣٩	١٣ر٧	٣٦	١٤ر١	٢٨	١٣ر٥
. دراسة الأسواق الخارجية للتعرف على إحتياجاتها والأسعار المناسبة للتصدير	٤٩	١٦ر٥	٤٢	١٥ر١	٣٤	١٣ر٣	٣٢	١٥ر٤
. تحسين جودة الأنتاج لزيادة القدرة التنافسية للشركة	٤٨	١٦ر٢	٤٤	١٥ر٥	٣٨	١٤ر٩	٣١	١٤ر٩
إجمالي التكرارات	٢٩٧	١٠٠ر-	٢٨٤	١٠٠ر-	٢٥٥	١٠٠ر-	٢٠٨	١٠٠ر-

عدد المفردات التي لا تتعامل في : ____________ . ____________ مفردة

عدد المفردات التي تنتج ال : ____________ . ____________ مفردة

ثالثا :- مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون تام الصنع من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية والمالية والأنتاج من :- الغزول

نوعية المفردة / المقترحات	رئيس القطاع التجاري: التكرار	رئيس القطاع التجاري: %	رئيس القطاع المالي: التكرار	رئيس القطاع المالي: %	رئيس قطاع الأنتاج: التكرار	رئيس قطاع الأنتاج: %	إجمالي: التكرار	إجمالي: %
. تصميم الأنتاج بما يتمشى مع قدرة الشركة على البيع	١٠	١٠ر٤	١١	١٠ر٢	٤	٤ر٣	٢٥	٨ر٤
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	١٦	١٦ر٧	١٧	١٥ر٧	١٦	١٧ر٢	٤٩	١٦ر٥
. التخلص من المخزون الراكد بالسعر الذي يقبله السوق	١٢	١٢ر٥	١٥	١٣ر٩	١٢	١٢ر٩	٣٩	١٣ر١
. أن يتم الأنتاج بالمواصفات والكميات التي يطلبها السوق (أي أن يتم إنتاج ما يمكن بيعه وليس بيع ما تم إنتاجه)	١٥	١٥ر٦	١٦	١٤ر٨	١٦	١٧ر٢	٤٧	١٥ر٨
. أن يتم الأنتاج بناء على طلبات مسبقة من العملاء	١٤	١٤ر٦	١٣	١٢ر-	١٣	١٤ر-	٤٠	١٣ر٥
. دراسة الأسواق الخارجية للتعرف على إحتياجاتها والأسعار المناسبة للتصدير	١٥	١٥ر٦	١٨	١٦ر٧	١٦	١٧ر٢	٤٩	١٦ر٥
. تحسين جودة الأنتاج لزيادة القدرة التنافسية للشركة	١٤	١٤ر٦	١٨	١٦ر٧	١٦	١٧ر٢	٤٨	١٦ر٢
إجمالي التكرارات	٩٦	١٠٠ر-	١٠٨	١٠٠ر-	٩٣	١٠٠ر-	٢٩٧	١٠٠ر-

عدد المفردات التي لا تتعامل في : ____________ . ____________ مفردة

. مفردة

ثالثا :- مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون تام الصنع من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية والماليا والأنتاج من :- الأقمشة

نوعية المفردة / المقترحات	رئيس القطاع التجاري: التكرار	رئيس القطاع التجاري: %	رئيس القطاع المالي: التكرار	رئيس القطاع المالي: %	رئيس قطاع الأنتاج: التكرار	رئيس قطاع الأنتاج: %	إجمالي: التكرار	إجمالي: %
. تصميم الأنتاج بما يتمشى مع قدرة الشركة على البيع	١١	١١ر٨	١٤	١٣ر١	٥	٥ر٩	٣٠	١٠ر٦
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	١٦	١٧ر٢	١٨	١٦ر٨	١٣	١٥ر٥	٤٧	١٦ر٦
. التخلص من المخزون الراكد بالسعر الذي يقبله السوق	١٤	١٥ر١	١٥	١٤ر-	١٣	١٥ر٥	٤٢	١٤ر٨
. أن يتم الأنتاج بالمواصفات والكميات التي يطلبها السوق (أي أن يتم إنتاج ما يمكن بيعه وليس بيع ما تم إنتاجه)	١٥	١٦ر١	١١	١٠ر٣	١٣	١٥ر٥	٣٩	١٣ر٧
. أن يتم الأنتاج بناء على طلبات مسبقة من العملاء	١٢	١٢ر٩	١٤	١٣ر١	١٣	١٥ر٥	٣٩	١٣ر٧
. دراسة الأسواق الخارجية للتعرف على إحتياجاتها والأسعار المناسبة للتصدير	١٢	١٢ر٩	١٧	١٥ر٩	١٤	١٦ر٦	٤٣	١٥ر١
. تحسين جودة الأنتاج لزيادة القدرة التنافسية للشركة	١٣	١٤ر-	١٨	١٦ر٨	١٣	١٥ر٥	٤٤	١٥ر٥
إجمالي التكرارات	٩٣	١٠٠ر-	١٠٧	١٠٠ر-	٨٤	١٠٠ر-	٢٨٤	١٠٠ر-

عدد المفردات التي لا تتعامل في : ____________ . ____________ مفردة

عدد المقترحات التي تتبع ال : ______ . ______ مقترح

ثالثا - مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون تام الصنع من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية والمالية والإنتاج من :- الملابس الجاهزة

نوعية المقترحة / المقترحات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الإنتاج		إجمالي	
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%
. تصميم الإنتاج بما يتمشى مع قدرة الشركة على البيع	١٢	١٣ر٢	١٣	١٤ر١	٩	٨ر٢	٣١	١٢ر٢
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	١٤	١٥ر٤	١٤	١٥ر٢	١١	١٥ر٣	٣٩	١٥ر٣
. التخلص من المخزون الراكد بالسعر الذي تقبله السوق	١٣	١٤ر٣	١٤	١٥ر٢	١٠	١٣ر٩	٣٧	١٤ر٥
. أن يتم الإنتاج بالمواصفات والتصميمات التي تطلبها السوق (أي أن يتم إنتاج ما يمكن بيعه وليس بيع ما تم إنتاجه)	١٤	١٥ر٤	١٤	١٥ر٢	١٢	١٦ر٧	٤٠	١٥ر٧
. أن يتم الإنتاج بناء على طلبات مسبقة من العملاء	١٥	١٦ر٥	١٠	١١ر-	١١	١٥ر٣	٣٦	١٤ر١
. دراسة الأسواق الخارجية للتعرف على إحتياجاتها والأسعار المناسبة للتصدير	١١	١٢ر-	١٣	١٤ر١	١٠	١٣ر٩	٣٤	١٣ر٣
. تحسين جودة الإنتاج لزيادة القدرة التنافسية للشركة	١٢	١٣ر٢	١٤	١٥ر٢	١٢	١٦ر٧	٣٨	١٤ر٩
إجمالي التكرارات	٩١	١٠٠ر-	٩٢	١٠٠ر-	٧٢	١٠٠ر-	٢٥٥	١٠٠ر-

عدد المقترحات التي لا تتعامل في : ______ . ______

رابعا : مقترحات علاج ظاهرة إنخفاض المبيعات من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية والمالية والإنتاج من :

نوعية المقترحة / المقترحات	الغزل		الأقمشة		الملابس الجاهزة		المفروشات والمصنوعات والوبريات	
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%
. تحسين جودة الإنتاج	٤٧	٢٠ر٩	٤٨	٢٠ر٦	٤٢	٢١ر٣	٣٥	٢١ر١
. تخفيض جودة عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	٤٥	٢٠ر-	٤٨	٢٠ر٦	٣٩	١٩ر٨	٣١	١٩ر٣
. دعم جهاز التسويق بالشركة لتنشيط المبيعات	٤٦	٢٠ر٤	٤٧	٢٠ر٢	٤٠	٢٠ر٣	٣٤	٢٠ر٥
. تطوير الإنتاج لملاحقة الأسواق والموديلات الحديثة	٤٠	١٧ر٨	٤٣	١٨ر٥	٣٩	١٩ر٨	٣٢	١٩ر٣
. دراسة الأسواق الخارجية لزيادة الصادرات	٤٧	٢٠ر٩	٤٧	٢٠ر١	٣٧	١٨ر٨	٣٣	١٩ر٨
. أخرى (تذكر)								
إجمالي التكرارات	٢٥٥	١٠٠ر-	٢٣٣	١٠٠ر-	١٩٧	١٠٠ر-	١٦٦	١٠٠ر-

عدد المقترحات التي لاتتعامل في : ______ . ______ مقترح

عدد المقترحات التي تتبع ال : ______ . ______ مقترح

رابعا . مقترحات علاج ظاهرة إنخفاض المبيعات من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية والمالية والإنتاج من : الغزل

نوعية المقترحة / المقترحات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الإنتاج		إجمالي	
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%
. تحسين جودة الإنتاج	١٦	٢٢ر٩	١٧	٢١ر-	١٤	١٨ر٩	٤٧	٢٠ر٩
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	١٤	٢٠ر-	١٦	١٩ر٨	١٥	٢٠ر٣	٤٥	٢٠ر-
. دعم جهاز التسويق بالشركة لتنشيط المبيعات	١٤	٢٠ر-	١٦	١٩ر٨	١٦	٢١ر٦	٤٦	٢٠ر٤
. تطوير الإنتاج لملاحقة الأسواق والموديلات الحديثة	١٣	١٨ر٦	١٤	١٧ر٢	١٣	١٧ر٦	٤٠	١٧ر٩
. دراسة الأسواق الخارجية لزيادة الصادرات	١٣	١٨ر٦	١٨	٢٢ر٢	١٦	٢١ر٦	٤٧	٢٠ر٩
. أخرى (تذكر)								
إجمالي التكرارات	٧٠	١٠٠ر-	٨١	١٠٠ر-	٧٤	١٠٠ر-	٢٢٥	١٠٠ر-

عدد المقترحات التي لاتتعامل في : ______ . ______ مقترح

رابعا : مقترحات علاج ظاهرة إنخفاض المبيعات من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجاريه والماليه والانتاج من : الأقمشة

نوعية المفردة / المقترحات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الانتاج		اجمالي	
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%
. تحسين جودة الانتاج	١٦	٢٢ر٢	١٢	١٩ر٨	١٥	٢٠	٤٨	٢٠ر٦
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	١٥	٢٠ر٨	١٧	١٩ر٨	١٦	٢١ر٣	٤٨	٢٠ر٦
. دعم جهاز التسويق بالشركة لتنشيط المبيعات	١٤	١٩ر٤	١٧	١٩ر٧	١٦	٢١ر٣	٤٧	٢٠ر٢
. تطوير الانتاج لملاحقة الأذواق والموديلات الحديثة	١٣	١٨ر٢	١٧	١٩ر٧	١٣	١٧ر٤	٤٣	١٨ر٥
. دراسة الأسواق الخارجية لزيادة الصادرات	١٤	١٩ر٤	١٨	٢١ر-	١٥	٢٠	٤٧	٢٠ر١
. أخرى (تذكر)								
إجمالي التكرارات	٧٢	١٠٠ر-	٨٦	١٠٠ر-	٧٥	١٠٠ر-	٢٣٣	١٠٠ر-

عدد المفردات التي اتتعامل في : ______ . ______ مفرده

عدد المفردات التي تمتنع ال : ______ . ______ مفرده

رابعا : مقترحات علاج ظاهرة إنخفاض المبيعات من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجاريه والماليه والانتاج من : الملابس الجاهزة

نوعية المفردة / المقترحات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الانتاج		اجمالي	
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%
. تحسين جودة الانتاج	١٤	٢٢ر٢	١٤	٢٠	١٤	٢١ر٩	٤٢	٢١ر٣
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	١٢	١٩ر-	١٤	٢٠	١٣	٢٠ر٣	٣٩	١٩ر١
. دعم جهاز التسويق بالشركة لتنشيط المبيعات	١٣	٢٠ر٦	١٤	٢٠	١٣	٢٠ر٣	٤٠	٢٠ر٣
. تطوير الانتاج لملاحقة الأذواق والموديلات الحديثة	١٢	١٩ر١	١٤	٢٠	١٣	٢٠ر٣	٣٩	١٩ر١
. دراسة الأسواق الخارجية لزيادة الصادرات	١٢	١٩ر١	١٤	٢٠	١١	١٧ر٢	٣٧	١٨ر٨
. أخرى (تذكر)								
إجمالي التكرارات	٦٣	١٠٠ر-	٧٠	١٠٠ر-	٦٤	١٠٠ر-	١٩٧	١٠٠ر-

رابعا : مقترحات علاج ظاهرة إنخفاض المبيعات من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجاريه والماليه والانتاج من : المفروشات والمصنعات

نوعية المفردة / المقترحات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الانتاج		اجمالي	
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%
. تحسين جودة الانتاج	١٢	٢٢ر٢	١١	٢٠	١٢	٢١ر١	٣٥	٢١ر١
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار مناسبة	١٠	١٨ر٥	١١	٢٠	١١	١٩ر٣	٣٢	١٩ر٣
. دعم جهاز التسويق بالشركة لتنشيط المبيعات	١١	٢٠ر٤	١١	٢٠	١٢	٢١ر١	٣٤	٢٠ر٥
. تطوير الانتاج لملاحقة الأذواق والموديلات الحديثة	١٠	١٨ر٥	١١	٢٠	١١	١٩ر٣	٣٢	١٩ر٣
. دراسة الأسواق الخارجية لزيادة الصادرات	١١	٢٠ر٤	١١	٢٠	١١	١٩ر٣	٣٣	١٩ر٨
. أخرى (تذكر)								
إجمالي التكرارات	٥٤	١٠٠ر-	٥٥	١٠٠ر-	٥٧	١٠٠ر-	١٦٦	١٠٠ر-

ثالثا :- مقترحات علاج ظاهرة تضخم المخزون تام الصنع من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية والمالية والإنتاج من :- المفروشات والقصات

المقترحات	رئيس القطاع التجاري التكرار	رئيس القطاع التجاري %	رئيس القطاع المالي التكرار	رئيس القطاع المالي %	رئيس قطاع الإنتاج التكرار	رئيس قطاع الإنتاج %	إجمالي التكرار	إجمالي %
. تصميم الإنتاج بما يتمشى مع قدرة الشركة على البيع	٧	١٠٫٠	٨	١١٫٤	٦	٨٫٩	٢١	١٠٫١
. تخفيض عناصر التكلفة حتى يمكن البيع بأسعار منافسة	١٢	١٧٫١	١١	١٥٫٧	١١	١٦٫٢	٣٤	١٦٫٣
. التخلص من المخزون الراكد بالسعر الذي يقبله السوق	١١	١٥٫٧	١٠	١٤٫٣	١٠	١٤٫٧	٣١	١٤٫٩
. أن يتم الإنتاج بالمواصفات والكميات التي يطلبها السوق (أي أن يتم إنتاج ما يمكن بيعه وليس بيع ما تم إنتاجه)	١٠	١٤٫٣	١٠	١٤٫٣	١١	١٦٫٢	٣١	١٤٫٩
. أن يتم الإنتاج بناء على طلبات مسبقة من العملاء	١٠	١٤٫٣	٩	١٢٫٩	٩	١٣٫٢	٢٨	١٣٫٥
. دراسة الأسواق الخارجية للتعرف على احتياجاتها والأسعار المناسبة للتصدير	١١	١٥٫٧	١١	١٥٫٧	١٠	١٤٫٧	٣٢	١٥٫٤
. تحسين جودة الإنتاج لزيادة القدرة التنافسية للشركة	٩	١٢٫٩	١١	١٥٫٧	١١	١٦٫٢	٣١	١٤٫٩
إجمالي التكرارات	٧٠	١٠٠٫٠	٧٠	١٠٠٫٠	٦٨	١٠٠٫٠	٢٠٨	١٠٠

عدد المفردات التي أتعامل في : ______ - ______ مفردة

عدد المفردات التي تنتج الـ : ______ - ______ مفردة

سادسا : الحد الأقصى للمخزون التام الصنع من (الغزول - الأقمشة - ملابس جاهزة - مفروشات ومفصلات وومربات) الذي يجب تجاوزه من وجهة نظر رؤساء القطاعات الذين شملتهم الدراسة

الحد الأقصى	الغزول عدد المفردات	الغزول %	الأقمشة عدد المفردات	الأقمشة %	الملابس الجاهزة عدد المفردات	الملابس الجاهزة %	المفروشات والمفصلات والوبريات عدد المفردات	المفروشات والمفصلات والوبريات %
. يعادل مبيعات شهرين	٢٦	٥٠٫٠	١٨	٣٢٫٢	٩	١٨٫٠	١٠	١٥٫٦
. يعادل مبيعات ٣ شهور . يعادل مبيعات ٤ شهور . يعادل مبيعات ٥ شهور . يعادل مبيعات ٦ شهور . أخرى (تذكر) مبيعات شهر ١٠ شهور ١٫٥ سنة مفردات لم تحدد إجابة								
	٢١	٤٠٫٣	٢٤	٤٤٫٤	١٨	٣٦٫٠	١١	٢٦٫١
			٦	١١٫١	١٣	٢٦٫٠	٥	
					٣	٦٫٠		
			١	١٫٩	٥	١٠٫٠	٢	
	٢	٣٫٩						
	١	١٫٩						
			١	١٫٩				
	٢	٣٫٩	٤	٧٫٤	٧	١٤٫٠	٤	١٠٫٢
إجمالي	٥٢	١٠٠	٥٤	١٠٠	٥٠	١٠٠	٣٩	١٠٠

عدد المفردات التي أتعامل في : ______ - ______ مفردة

سادسا الحد الأقصى للمخزون التام الصنع من (الغزول) الذي يجب تجاوزه من وجهة نظر رؤساء القطاعات الذين شملتهم الدراسة%

الحد الأقصى	رئيس القطاع التجاري عدد المفردات	رئيس القطاع التجاري %	رئيس القطاع المالي عدد المفردات	رئيس القطاع المالي %	رئيس قطاع الإنتاج عدد المفردات	رئيس قطاع الإنتاج %	اجمالي عدد المفردات	اجمالي %
. يعادل مبيعات شهرين	١٠	٥٨٫٨	٩	٥٠٫٠	٧	٤١٫٢	٢٦	٥٠٫٠
. يعادل مبيعات ٣ شهور . يعادل مبيعات ٤ شهور . يعادل مبيعات ٥ شهور . يعادل مبيعات ٦ شهور . أخرى (تذكر) مبيعات شهر ١٠ شهور شهر مفردات لم تحدد إجابة								
	٦	٣٥٫٢	٧	٣٨٫٩	٨	٤٧٫١	٢١	٤٠٫٣
	١	٥٫٩						
			٢	١١٫١	٢	١١٫٧	١ ٢ ٢	١٫٩ ٣٫٩ ٣٫٩
إجمالي	١٧	١٠٠	١٨	١٠٠	١٧	١٠٠	٥٢	١٠٠

عدد المفردات التي أتعامل في : ______ - ______ مفردة

عدد المفردات التي تنتج الـ : ______ - ______ مفردة

سادسا : الحد الأقصى للمخزون التام الصنع من (الأقمشة) الذي يجب تجاوزه من وجهة نظر رؤساء القطاعات الذين شملتهم الدراسة

الحد الأقصى	رئيس القطاع التجاري عدد المفردات	رئيس القطاع التجاري %	رئيس القطاع المالي عدد المفردات	رئيس القطاع المالي %	رئيس قطاع الإنتاج عدد المفردات	رئيس قطاع الإنتاج %	اجمالي عدد المفردات	اجمالي %
. يعادل مبيعات شهرين	٦	٣٣٫٣	٧	٣٨٫٩	٥	٢٧٫٨	١٨	٣٣٫٣
. يعادل مبيعات ٣ شهور . يعادل مبيعات ٤ شهور . يعادل مبيعات ٥ شهور . يعادل مبيعات ٦ شهور . أخرى (تذكر) ١٫٥ سنة مفردات لم تحدد إجابة								
	٩	٥٠٫٠	٨	٤٤٫٤	٧	٣٨٫٩	٢٤	٤٤٫٤
	١	٥٫٩	٣	١٦٫٧	٣	١٦٫٧	٦	١١٫١
	١	٥٫٦						
	١	٥٫٦					١	١٫٩
	-		-		٤	٢٢٫٢	١ ٤	١٫٩ ٧٫٤
إجمالي	١٨	١٠٠	١٨	١٠٠	١٨	١٠٠	٥٤	١٠٠

عدد المفردات التي أتعامل في : ______ - ______ مفردة

سادساً: الحد الأقصى للمخزون التام الصنع من (الملابس الجاهزة) الذي يجب تجاوزه من وجهة نظر رؤساء القطاعات الذين شملتهم الدراسة

نوعية المفردة / الحد الأقصى	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الإنتاج		إجمالي	
	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%
. بمعدل مبيعات شهرين . بمعدل مبيعات ٣ شهور . بمعدل مبيعات ٤ شهور . بمعدل مبيعات ٥ شهور . بمعدل مبيعات ٦ شهور . أخرى (تذكر)	٢	١١ر٧	٢	١١ر٧	٣	٢٥ر٠	٩	١٨
مفردات لم تحدد إجابة								
	٥	٢٩ر٤	٨	٤٧ر١	٥	٤١ر٧	١٨	٣٦
	٣	١٧ر٧			٥	٤١ر٧	٨	١٦
	١	٥ر٩	١	٥ر٩	١	٨ر٣	٣	٦
	٣	١٧ر٦	٢	١١ر٨			٥	١٠
	٢	١١ر٨	٣	١٧ر٥	٢	١٢ر٣	٧	١٤
إجمالي	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠	١٢	١٠٠	٥٠	١٠٠

عدد المفردات التي لا تتعامل في : ________ - ________ مفردة

عدد المفردات التي تنتج الـ : ________ - ________ مفردة

سادساً: الحد الأقصى للمخزون التام الصنع من (مفروشات ومنسوجات وبوبينات) الذي يجب تجاوزه من وجهة نظر رؤساء القطاعات الذين شملتهم الدراسة

نوعية المفردة / الحد الأقصى	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الإنتاج		إجمالي	
	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%
. بمعدل مبيعات شهرين . بمعدل مبيعات ٣ شهور . بمعدل مبيعات ٤ شهور . بمعدل مبيعات ٥ شهور . بمعدل مبيعات ٦ شهور . أخرى (تذكر)	٥	٣٨ر٥	-	-	٥	٣٨ر٥	١٠	٢٥ر٦
مفردات لم تحدد إجابة								
	٥	٣٨ر٥	٨	٦١ر٦	٣	٣٨ر٥	١٨	٤٦ر٢
	٢	١٥ر٤	١	٧ر٦	٢	١٥ر٤	٥	١٢ر٨
	١	٧ر٦	١	٧ر٦			٢	٥ر١
	-	-	٣	٢٣ر٢	١	٧ر٦	٤	١٠ر٣
إجمالي	١٣	١٠٠	١٣	١٠٠	١٣	١٠٠	٣٩	١٠٠

سابعاً: أسباب ارتفاع قيمة مديونيات العملاء وأوراق القبض

الأسباب	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي عدد المفردات
	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	
التوسع في البيع بالائتمان بسبب المنافسة الشديدة بالسوق	٥٦	٧٧ر٨	٤	٥ر٦	٣	٤ر٢	٩	١٢ر٤	٧٢
تأخر بعض المدينين في السداد	٥٠	٦٩ر٤	٤	٥ر٦	٦	٨ر٣	١٢	١٦ر٧	٧٢
توقف بعض العملاء عن السداد	٤٣	٥٩ر٧	٦	٨ر٣	٩	١٢ر٥	١٤	١٩ر٥	٧٢
عدم دراسة موقف العملاء جيداً قبل منحهم الائتمان	٢٩	٤٠ر٢	١١	١٥ر٣	٢٠	٢٧ر٨	١٢	١٦ر٦	٧٢
الاضطرار لمنح أصناف راكدة أو مختلفة النوع بتسهيلات واسعة	٤٩	٦٨ر١	٥	٦ر٩	٧	٩ر٧	١١	١٥ر٣	٧٢

سابعاً: أسباب ارتفاع قيمة مديونيات العملاء وأوراق القبض من وجهة نظر رؤساء القطاعات التجارية المالية والإنتاجية %

الأسباب	نوعية المفردة	موافق		محايد		غير موافق		لم يحدد		إجمالي
		عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	
التوسع في البيع بالائتمان بسبب المنافسة الشديدة بالسوق	تجاري	١٩	٧٩ر٢	٢	٨ر٣	٢	٨ر٣	١	٤ر٢	٢٤
	مالي	٢٣	٩٢ر٠	-	-	-	-	٢	٨ر٠	٢٥
	إنتاج	١٤	٦٠ر٩	٢	٨ر٧	١	٤ر٣	٦	٢٦ر٠	٢٣
	إجمالي	٥٦	٧٧ر٨	٤	٥ر٦	٣	٤ر٢	٩	١٢ر٤	٧٢
تأخر بعض المدينين في السداد	تجاري	١٨	٧٥ر٠	١	٤ر٢	٢	٨ر٣	٣	١٢ر٥	٢٤
	مالي	١٨	٧٢ر٠	٢	٨ر٠	٣	١٢ر٠	٢	٨ر٠	٢٥
	إنتاج	١٤	٦٠ر٩	١	٤ر٣	١	٤ر٣	٧	٣٠ر٤	٢٣
	إجمالي	٥٠	٦٩ر٤	٤	٥ر٦	٦	٨ر٣	١٢	١٦ر٧	٧٢
توقف بعض العملاء عن السداد	تجاري	١٤	٥٨ر٣	٣	١٢ر٥	٣	١٢ر٥	٤	١٦ر٧	٢٤
	مالي	١٩	٧٦ر٠	١	٤ر٠	٢	٨ر٠	٣	١٢ر٠	٢٥
	إنتاج	١٠	٤٣ر٥	٢	٨ر٧	٤	١٧ر٤	٧	٣٠ر٤	٢٣
	إجمالي	٤٣	٥٩ر٧	٦	٨ر٣	٩	١٢ر٥	١٤	١٩ر٥	٧٢
عدم دراسة موقف العملاء جيداً قبل منحهم الائتمان	تجاري	٩	٣٧ر٥	٥	٢٠ر٨	٧	٢٩ر٢	٣	١٢ر٥	٢٤
	مالي	١٢	٤٨ر٠	٣	١٢ر٠	٨	٣٢ر٠	٢	٨ر٠	٢٥
	إنتاج	٨	٣٤ر٨	٣	١٣ر٠	٥	٢١ر٧	٧	٣٠ر٥	٢٣
	إجمالي	٢٩	٤٠ر٣	١١	١٥ر٣	٢٠	٢٧ر٨	١٢	١٦ر٦	٧٢
الاضطرار لمنح أصناف راكدة أو مختلفة النوع بتسهيلات واسعة	تجاري	١٩	٧٩ر٢	٢	٨ر٣	-	-	٣	١٢ر٥	٢٤
	مالي	١٨	٧٢ر٠	١	٤ر٠	٥	٢٠ر٠	١	٤ر٠	٢٥
	إنتاج	١٢	٥٢ر٢	٢	٨ر٧	٢	٨ر٧	٧	٣٠ر٤	٢٣
	إجمالي	٤٩	٦٨ر١	٥	٦ر٩	٧	٩ر٧	١١	١٥ر٣	٧٢

تاسعا : نسبة الخصم سيمات التي يرى رؤساء القطاعات أنها مناسبة بالنسبة لـ الحرير

نوعية الصنف / نسبة الخصم سيمات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الانتاج		إجمالي	
	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%
أقل من ٥%	٢	١١٫٨	١	٥٫٦			٣	٥٫٨
٥%			١	٥٫٦	١	٥٫٩	٢	٣٫٩
٦%					١	٥٫٩	١	١٫٩
٧%	١	٥٫٩	١	٥٫٦	١	٥٫٩	٣	٥٫٨
٨%			١	٥٫٦	١	٥٫٩	٢	٣٫٩
٩%								
١٠%	٥	٢٩٫٤	٧	٣٨٫٧	٧	٤١٫١	١٩	٣٦٫٥
١١%								
١٢%	٢	١١٫٨	٢	١١٫١	٢	١١٫٨	٦	١١٫٥
١٣%								
١٤%								
١٥%	١	٥٫٩	١	٥٫٦	١	٥٫٩	٣	٥٫٨
أكثر من ١٥%			١	٥٫٦			١	١٫٩
لم تحدد	٦	٣٥٫٢	٣	١٦٫٦	٣	١٧٫٦	١٢	٢٣٫٠
إجمالي التكرارات	١٧	١٠٠	١٨	١٠٠	١٧	١٠٠	٥٢	١٠٠

تاسعا : نسبة الخصم سيمات التي يرى رؤساء القطاعات أنها مناسبة بالنسبة لـ الأقمشة

نوعية الصنف / نسبة الخصم سيمات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الانتاج		إجمالي	
	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%
أقل من ٥%	١	٥٫٦	١	٥٫٦			٢	٣٫٧
٥%	٤	٢٢٫٢	٤	٢٢٫٢	٢	١١٫١	١٠	١٨٫٥
٦%	١	٥٫٦					١	١٫٩
٧%	١	٥٫٦	١	٥٫٦	١	٥٫٦	٣	٥٫٦
٨%	١	٥٫٦	٢	١١٫١			٣	٥٫٦
٩%					٢	١١٫١	٢	٣٫٧
١٠%	٢	١١٫١	٥	٢٧٫٨	٤	٢٢٫٢	١١	٢٠٫١
١١%								
١٢%	١	٥٫٦	١	٥٫٦			٢	٣٫٧
١٣%					١	٥٫٦	١	١٫٩
١٤%								
١٥%	٢	١١٫١			٢	١١٫١	٤	٧٫٤
أكثر من ١٥%			١	٥٫٦			١	١٫٩
لم تحدد	٥	٢٧٫٦	٣	١٦٫٥	٦	٣٣٫٣	١٤	٢٥٫٧
إجمالي التكرارات	١٨	١٠٠	١٨	١٠٠	١٨	١٠٠	٥٤	١٠٠

تاسعا : نسبة الخصم سيمات التي يرى رؤساء القطاعات أنها مناسبة بالنسبة لـ الملابس الجاهزة

نوعية الصنف / نسبة الخصم سيمات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الانتاج		إجمالي	
	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%
أقل من ٥%	١	٥٫٩					١	٢
٥%	١	٥٫٩	١	٥٫٩			٢	٤
٦%								
٧%								
٨%	١	٥٫٩			١	٦٫٣	٢	٤
٩%								
١٠%	٣	١٧٫٦	٧	٤١٫٢	١	٦٫٣	١١	٢٢
١١%								
١٢%	٢	١١٫٨	١	٥٫٩	١	٦٫٣	٤	٨
١٣%								
١٤%								
١٥%	١	٥٫٩	٢	١١٫٨	٤	٢٥٫٠	٧	١٤
أكثر من ١٥%	٤	٢٣٫٥	٣	١٧٫٦	٦	٣٧٫٥	١٣	٢٦
لم تحدد	٤	٢٣٫٥	٣	١٧٫٦	٣	١٨٫٦	١٠	٢٠
إجمالي التكرارات	١٧	١٠٠	١٧	١٠٠	١٦	١٠٠	٥٠	١٠٠

عدد الشركات التي تنتج الصنف : ____________ شركة

عدد الشركات التي لا تنتج الصنف : ____________ شركة

تاسعا : نسبة الخصم سيمات التي يرى رؤساء القطاعات أنها مناسبة بالنسبة لـ المفروشات والمصلات

نوعية الصنف / نسبة الخصم سيمات	رئيس القطاع التجاري		رئيس القطاع المالي		رئيس قطاع الانتاج		إجمالي	
	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%	عدد المفردات	%
أقل من ٥%	١	٧٫٧					١	٢٫٦
٥%	١	٧٫٧	١	٧٫٧			٢	٥٫١
٦%								
٧%	١	٧٫٧					١	٢٫٦
٨%					١	٧٫٧	١	٢٫٦
٩%								
١٠%	٥	٣٨٫٥	٧	٥٣٫٧	٤	٣٠٫٨	١٦	٤١٫٠
١١%	١	٧٫٧	١	٧٫٧			٢	٥٫١
١٢%					١	٧٫٧	١	٢٫٦
١٣%								
١٤%								
١٥%	١	٧٫٧	١	٧٫٧	٢	١٥٫٤	٤	١٠٫٣
أكثر من ١٥%	١	٧٫٧			٢	١٥٫٤	٣	٧٫٧
لم تحدد	٢	١٥٫٤	٣	٢٣٫١	٣	٢٣٫١	٨	٢٠٫١
إجمالي التكرارات	١٣	١٠٠	١٣	١٠٠	١٣	١٠٠	٣٩	١٠٠